Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 6. Dezember 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 49

Konsumgenossenschaft und Arbeiterproduktivgenossenschaft als Faktoren des gesamtgenossenschaftlichen Aufbaus

Mit dem Problem des Verhältnisses von Konsumgenossenschaft und Produktionsgenossenschaft als zweier Pole einer im wesentlichen von den *gleichen sozialen Kräften* vorwärts getriebenen Bewegung oder zweier Erscheinungsformen der im Grundsatz *gleichen sozialen Reformidee* hat sich die genossenschaftliche Theorie schon oft befasst, und der genossenschaftlichen Praxis hat das gleiche Problem immer wieder von neuem Schwierigkeiten bereitet. Kurz vor dem Kriege hat die englische Bewegung nach jahrelangen Beratungen eines Ausschusses, der eigens für den Zweck eingesetzt worden war, nach einem Weg zur Koordinierung der Produktivgenossenschaften und der konsumgenossenschaftlichen Produktion zu suchen, wieder erfahren müssen, mit welcher Hartnäckigkeit sich dieses Problem allen Lösungsversuchen widersetzt. Der Ausschuss hat festgestellt, dass er keine Fortschritte machen konnte infolge «der mangelnden Bereitschaft der konstituierenden Organisationen, ihre Politik so zu ändern, wie es zur Koordinierung der Produktion nötig sein würde». Aus Erwiderungen von Vertretern der in Frage kommenden Organisationen wurden jedoch die *sachlichen Hintergründe* für diese «mangelnde Bereitschaft» deutlich. Es handelt sich hier tatsächlich um ernste Wesensprobleme, die erst grundsätzlich gelöst werden müssen, ehe man zu einer wirklichen «Koordination», d. h. zu einer Zusammenarbeit an einer gemeinsamen Aufgabe nach einem gemeinsamen Plan kommen kann.

Die Schwierigkeiten, die es hier zu überwinden gilt, sind zum Teil historisch-traditioneller, zum Teil strukturell-grundsätzlicher Art. Sind sie überhaupt überwindbar, oder ist es das Schicksal dieser beiden genossenschaftlichen Bewegungen, nicht nur getrennt marschieren, sondern vielleicht sogar auch in verschiedener Richtung marschieren zu müssen, d. h. schliesslich auch die Gemeinsamkeit des Ziels aus dem Auge zu verlieren?

Die historische Frage: *Produktivgenossenschaft oder Konsumgenossenschaft?* reicht bis in die ersten Anfänge der Genossenschaftsbewegung zurück. Die ersten sozialreformatorischen Gedanken und Versuche, die sich in der Richtung einer genossenschaftlichen Wirtschaftsorganisation bewegten, gingen alle von der gleichen Vision aus: der integralen genossenschaftlichen *Produktionsgemeinschaft*. Robert Owen und die christlichen Sozialisten in England, Charles Fourier, Philippe Buchez in Frankreich, Ferdinand Lassalle in Deutschland und viele andere Vorkämpfer für die Genossenschaftsidee sahen in der genossenschaftlich organisierten Gemeinschaft von Produzenten die Urzelle einer kommenden sozialen Ordnung. Selbst Schulze-Delitzsch, der realistische Vertreter einer evolutionistischen Sozialreform durch die Genossenschaft, sah in der Produktivgenossenschaft «die Spitze des ganzen Systems, die höchste Stufe, die am unmittelbarsten an die Lösung der sozialen Frage herantritt». Und sogar ein so abstrakter Theoretiker wie Karl Marx empfahl den Arbeitern die «Kooperativproduktion», während er für die «Kooperativkrämereien», die seiner Meinung nach «nur die Oberfläche des ökonomischen Wesens berührten», keinerlei Verständnis aufbringen konnte.

So fanden also die Produktivgenossenschaften bei ihrer Entstehung ein starkes Interesse in sozialreformerischen Kreisen vor, von denen ihr Boden propagandistisch und ideologisch gut vorbereitet war. Dagegen mussten sich die ersten Konsumgenossenschaften ideologisch ihren Weg mehr oder weniger selbst bahnen, und noch lange Zeit hatten sie mit einer gewissen Geringschätzung und Indifferenz, ja nicht selten sogar mit offener Ablehnung in den Kreisen zu kämpfen, die an sich in ihre Reihen gehörten.

Heute hat sich das Bild völlig gewandelt. Die Konsumgenossenschaften können in vielen Ländern auf eine starke und geschlossene Wirtschaftsorganisation hinweisen. Sie haben als ihr Hochziel die allmähliche und organische Neugestaltung der Wirtschaft proklamiert, und wenn sie auch noch eine lange Strecke Weges vor sich haben, so lässt sich doch nicht bestreiten, dass sie auf dem Wege zu diesem Ziele sind. Die Produktivgenossenschaften der Arbeiter jedoch, so Gutes sie auch für ihre Mitglieder geleistet haben und so grosse Erfolge einzelne von ihnen auch aufzuweisen haben, erheben heute nicht mehr den Anspruch, der Hebel für eine soziale Neuordnung zu sein. Sie begnügen sich im allgemeinen mehr oder weniger damit, soziale *Musterbetriebe* zu sein. Sie sind nicht der zentrale Kern einer sich

ausbreitenden produktivgenossenschaftlichen Wirtschaftsorganisation geworden, wie man es in der Frühzeit genossenschaftlicher Entwicklung gehofft hatte, wenn sie auch noch unbeirrt an der Auffassung festhalten, dass sie in der genossenschaftlichen Gemeinschaft eine *wesentliche Funktion* zu erfüllen haben, die von keiner anderen Genossenschaftsorganisation geleistet werden kann.

Aus dieser Auffassung erklärt sich auch das hartnäckige Festhalten an der Selbständigkeit und Eigenart der Produktivgenossenschaft, das in England ebenso wesentlich zu dem Abbruch der Koordinationsverhandlungen beigetragen hat wie die mangelnde Bereitschaft auf der anderen Seite, diese produktivgenossenschaftliche Haltung als im gesamtgenossenschaftlichen Interesse liegend anzuerkennen.

Hier, *in der Frage nach der Berechtigung dieser Haltung liegt tatsächlich der Kern des produktivgenossenschaftlichen Problems.* Es handelt sich dabei um die Frage nach dem *spezifisch-produktivgenossenschaftlichen Beitrag zum genossenschaftlichen Aufbau.*

Eins hat die Geschichte der Produktivgenossenschaften deutlich gezeigt: in der *Isolierung* kann die Produktivgenossenschaft ihr genossenschaftliches Wesen und ihre genossenschaftlichen Tugenden nicht entfalten. Die Isolierung in einer kapitalistischen Umwelt ist die grosse Gefahr für die Produktivgenossenschaft. Die isolierte Produktivgenossenschaft kennt nur ihr Eigeninteresse, und das ist oft nicht viel mehr als ein leicht kollektiviertes und deswegen verhülltes Privatinteresse, das sich nicht mit dem Interesse einer echten sozialen Bewegung identifizieren kann. Hinzu kommt, dass der Kampf gegen überlegene Kapitalmacht die Produktivgenossenschaft, wenn sie nicht in einer starken Genossenschaftswirtschaft ihren Rückhalt findet, zur Anpassung an die Gesetze der kapitalistischen Umwelt zwingt, besonders bei Kapitalmangel, der zu Kreditbedarf und Kreditabhängigkeit führt. Das Endergebnis dieses Anpassungsprozesses ist dann oft die Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft. Beispiele dafür gibt es in grosser Zahl, und sie reichen bis in die jüngste Zeit hinein*.

Dass die Produktivgenossenschaft allein nicht aus ihrer Isolierung herauskommen kann, liegt an der ihr *wesensmässig innewohnenden Abschliessungstendenz.* Die Absatzbasis, die die Grösse des produktivgenossenschaftlichen Unternehmens bestimmt, wird durch das Hinzutreten neuer Mitglieder an sich ja nicht vergrössert, wie das bei der Konsumgenossenschaft der Fall ist; im Gegenteil, das Absatzproblem wird dadurch in der Regel sogar noch erschwert, so dass das neue Mitglied, wenn es nicht sehr kapitalkräftig ist, oft eher eine Belastung als eine Erleichterung für die übrigen Genossenschafter ist. Diese sind dann auch oft geneigt, eher Lohnarbeiter, die bei schlechter Absatzlage wieder entlassen werden können, in ihren Betrieb einzustellen, als neue Mitglieder aufzunehmen. Das bedeutet jedoch die Schaffung von zwei verschiedenen Arbeiterkategorien — der Gruppe der besitzenden Genossenschafter und der Gruppe der blossen Lohnarbeiter — und ist nicht selten der erste Schritt zur völligen Abschliessung des Mitgliederkreises und zur Umwandlung in eine reine Erwerbsgesellschaft. Der Konsumgenossenschaft dagegen wohnt eine *natürliche Expansionstendenz* inne, die für sie im gleichen Sinne kennzeichnend ist wie die *Abschliessungstendenz* für die Produktivgenossenschaft.

Die isolierte Produktivgenossenschaft läuft also ständig Gefahr, dass ihr genossenschaftlicher Charakter von ihrem *Erwerbstrieb* überwuchert und erstickt oder von stärkeren Mächten von aussen erdrückt wird.

Deshalb muss die Produktivgenossenschaft den Anschluss an die Gesamtgenossenschaftsbewegung ihres genossenschaftlichen Charakters wegen wollen und suchen.

Dass sie sich dabei im gesamtgenossenschaftlichen Rahmen ein Maximum an Selbständigkeit zu erhalten sucht, könnte ihr nur verdacht werden, wenn diese Selbständigkeit die Leistungsfähigkeit der gesamtgenossenschaftlichen Arbeit herabsetzt. Vorausgesetzt, dass die Existenz der Produktivgenossenschaften nicht eine Zersplitterung der genossenschaftlichen Produktion in zu kleine und deshalb verhältnismässig unrentable Betriebe mit sich bringt, ist das jedoch nicht der Fall. Ja, die im Innern selbständige Produktivgenossenschaft kann sogar sehr Wesentliches zur Steigerung des genossenschaftlichen Leistungswillens und des Arbeitsertrages beitragen; denn sie bindet den Arbeitergenossenschafter innerlich an sein Werk und interessiert ihn direkt an dem Produkt seiner Arbeit. Sie gibt dem Arbeiter damit den Sinn seiner Arbeit zurück, den ihm die Entwicklung zur rationalisierten Grossindustrie weitgehend geraubt hatte.

In dieser Funktion einer neuen unmittelbaren Sinngebung der Arbeit liegt der wertvollste Beitrag, den die Produktivgenossenschaft für die Gesamtgenossenschaftsbewegung leistet.

Diese Funktion kann keine andere Genossenschaftsform so direkt erfüllen wie die Produktivgenossenschaft, obgleich in einem allgemeinen Sinne wohl behauptet werden kann, dass die gesamte Genossenschaftsbewegung diesem Ziel zustrebt.

Wenn die Produktivgenossenschaft fest in die Struktur der gesamten Genossenschaftsbewegung eingebaut ist und planmässig mit den übrigen Genossenschaftsgruppen zusammenarbeitet, dann wird auch der Vorwurf, der ihr von einem grundsätzlichen, theoretischen Standpunkt aus oft gemacht wird — nämlich, dass sie «Gewinne» suche und mache — viel Durchschlagskraft verlieren. Denn dieser «Gewinn» wird in einer wirklich koordinierten Genossenschaftswirtschaft, in der ein gerechter Ausgleich der Erzeuger- und Verbraucherinteressen angestrebt wird, weitgehend neutralisiert und auf ein Mass zurückgeführt werden können, das dem Gedanken der gerechten Entlöhnung für Arbeit und Leistung entspricht.

Dr. E. H.

* Es sei hier nur der vom «Coopérateur suisse» am 8. Januar 1947 erwähnte Fall der französischen «Société des grands travaux du Sud-Ouest» erwähnt.

Die Jugend für die Genossenschaft zu gewinnen

ist das ernste Bestreben der Konsumgenossenschaft in Stockholm. In den letzten drei Jahren belief sich das Durchschnittsalter der neu gewonnenen Mitglieder auf 31 Jahre. Im Jahre 1946 bildeten die Sechsundzwanzigjährigen die zahlreichste Altersgruppe. Um diese Verjüngungsbewegung zu fördern, errichtet die Genossenschaft neue Läden vorzugsweise in Quartieren, wo sich *Neuverheiratete und*

junge Eltern niedergelassen haben. 3000 Genossenschafterinnen beteiligen sich an den von der Konsumgenossenschaft eingeführten Turnstunden; die Konsumgenossenschaft sorgt während ihrer Abwesenheit für die Betreuung der kleinen Kinder. Für junge Mütter wie für junge Väter werden spezielle Kurse organisiert. Von den behandelten Themata seien genannt: Kinderpflege und Kindererziehung; Innenausstattung der Wohnungen; Schaffung eines behaglichen Heims usw.

Für die erwachsene Jugend, die oft mehr Interesse zeigt für Kinos und Tanzanlässe als für ihre Weiterbildung, veranstaltet die Genossenschaft Volksabende mit Kurzreferaten über allgemein interessierende Themata wie: Heroen des Sports in den verschiedenen Zeitaltern: die Jugend im heutigen Europa u. a., begleitet von Filmen und Lichtbildern, einer kurzen, höchstens 10 Minuten dauernden Ansprache über die Genossenschaftsbewegung und anschliessender Tanzunterhaltung. Wer will, kann sich an *alkoholfreien Getränken* erlaben. Diese Anlässe sind sehr beliebt und werden von Mal zu Mal besser frequentiert. Viele junge Leute haben hier den Weg zur Genossenschaft gefunden. Für die seriösere Jugend werden regelmässig *Studienzirkel* organisiert, in denen neben genossenschaftlichen auch viele andere die Jugend speziell interessierende Fragen behandelt werden.

Daneben finden die von der Konsumgenossenschaft geführten Cafés und Restaurants — gegenwärtig 36 mit jährlich über 7 Millionen Kronen Umsatz — grossen Anklang. Die Konsumation ist rückvergütungsberechtigt, was wiederum manche Besucher auf die Vorteile der Konsumgenossenschaftsbewegung aufmerksam macht und sie veranlasst, auch deren Läden zu besuchen.

Der Internationale Gewerbekongress

Erfreuliche Postulate

Der internationale Gewerbekongress, der in Paris vom 3. bis 8. November getagt hat, bestimmte seinen Präsidenten in der Person von Dr. P. Gysler (Schweiz). Als Vorsitzende der drei internationalen Vereinigungen: Handwerk, Kleinindustrie und Detailhandel, wurden van Aalst (Holland), Pinet (Frankreich) und Dean (England) ernannt. Die Geschäftsleitung wählte Dr. R. Jaccard (Bern) zum Generalsekretär der Internationalen Gewerbeunion.

Der Internationale Gewerbekongress nahm u. a. folgende Resolutionen an (Hervorhebungen von uns):

Die fiskalische Behandlung der Konsumgenossenschaften

«Der Internationale Gewerbekongress vertritt einstimmig das Begehren, dass alle Formen der Warenvermittlung *steuerpolitisch gleich behandelt* werden; nur mit dieser Gleichbehandlung ist ein *loyaler Leistungswettbewerb* gewährleistet.»

Die künftige Wirtschaftsordnung

«Der Internationale Gewerbekongress gibt einstimmig dem Verlangen Ausdruck, dass die europäischen Regierungen unverzüglich die Möglichkeiten ins Auge fassen und ausnützen möchten, zur *Handels- und Gewerbefreiheit* im Rahmen eines *lauteren Leistungswettbewerbes* zurückzukehren. Obwohl die Internationale Gewerbe-Union die gegenwärtigen, aus dem Kriege resultierenden Schwierigkeiten nicht verkennt, betont sie ihre Ueberzeugung, dass nur die vermehrte Gewährung von Betätigungsmöglichkeiten für die *Privatinitiative* die nötige Gewähr für das künftige Wohlergehen der Völker bieten wird.»

Aus diesen Postulaten kann man den Eindruck bekommen, dass die Internationale Gewerbeunion auf gutem Wege ist. Wie es mit ihren Einflussmöglichkeiten in den verschiedenen Ländern steht, wissen wir nicht. Jedenfalls kann man nur wünschen, dass sich der Schweizerische Gewerbeverband im Sinne obiger Forderungen verwendet, und zwar energisch. Vorläufig tut er allzuoft noch das Gegenteil von dem, was er offenbar selbst mitgeholfen hat, zu beschliessen, und nun durch die Berufung seines Präsidenten an die Spitze der Internationalen Gewerbeunion in besonderer Weise verpflichtet ist, im eigenen Lande durchzusetzen. «*Steuerpolitische Gleichbehandlung*» — das ist es ja, um was wir Genossenschaften ja schon seit Jahren gegen den hartnäckigen Widerstand des Gewerbeverbandes kämpfen. Gerade in der letzten Nummer des «Schweiz. Konsum-Vereins» wurde eine in der gleichen Richtung strebende Eingabe der V. S. K.-Direktion an den Bundesrat publiziert.

«*Handels- und Gewerbefreiheit*», «*loyaler Leistungswettbewerb*» — nicht Hemmschuh- und Unterdrückungspolitik durch Gesetze à la Warenhausbeschluss, Ausgleichs- und Rückvergütungssteuer — gewiss, die Internationale Gewerbeunion ist auf einem Wege, wo noch Platz, ja mehr als bis anhin, für unsere Genossenschaften ist, sofern es allerdings den massgebenden Gewerbekreisen der Schweiz ernst mit solchen Beschlüssen ist. Und zu diesem Punkt müssen wir vorläufig bis zur besseren Belehrung durch die Praxis ein sehr dickes Fragezeichen setzen.

Stellungnahme des Bundesrates zur Bundesfinanzreform

Die Frage der Behandlung der Rückvergütung

Der Bundesrat hat einer *zeitlich begrenzten*, auf den Zweck der Kriegsschuldenverzinsung und -amortisation beschränkten, in der Belastung wesentlich gemilderten Wehrsteuer, ohne Ergänzungssteuer vom Vermögen und mit erhöhten Existenzminima, zugestimmt.

Hängig ist noch der Entscheid über die *Unterstellung bzw. Befreiung der Rückvergütungen* der Konsumgenossenschaften. Die Frage der Behandlung der Rückvergütungen in der korrigierten Wehrsteuer bildet — wie in der Tagespresse mitgeteilt wird — noch Gegenstand von Verhandlungen und Untersuchungen.

Bereits im Juli hat der Bundesrat grundsätzlich beschlossen, *alle Lebensmittel von der Warenumsatzsteuer zu befreien.* Bei den heutigen grossen Umsätzen und hohen Preisen wird dieses, vom sozialen Gesichtspunkt aus besonders wichtige, Entgegenkommen für den Bund einen Einnahmenausfall von schätzungsweise 30 bis 40 Millionen Franken ausmachen.

Die Wehrsteuer soll so lange erhoben werden, bis durch ihre Erträge rund die Hälfte der Kriegsschulden, das heisst etwa 5 Milliarden Franken, abgetragen ist. Schätzungsweise dürfte dazu eine Zeitspanne von ungefähr 60 Jahren notwendig sein.

Genossenschaftliche Selbstbedienungsläden in Schweden

Die Erfahrungen mit den genossenschaftlichen Selbstbedienungsläden in Schweden sind noch kurz, jedoch erfolgversprechend. Ein schwedischer Genossenschafter hat uns in verdankenswerter Weise einen Bericht zugestellt. Es heisst in ihm u. a.:

Die seit der Eröffnung gemachten Erfahrungen dürfen als recht befriedigend bezeichnet werden, wenn wir auch natürlich keine genauen Zahlen angeben und aus den Operationen der wenigen Monate keine beweiskräftigen Folgerungen ziehen können.

Von uns sind bis jetzt zwei Selbstbedienungsläden eröffnet worden, obwohl ihrer 50 geplant sind, wovon 10 in Stockholm. Die nachstehenden Antworten beziehen sich auf den Laden in Stockholm, da er vermutlich den städtischen Verhältnissen besser entspricht als der andere, der sich in einem Dorfe befindet.

Der Stockholmer Selbstbedienungsladen befindet sich in guter Geschäftslage und nimmt eine Fläche von 220 m² in Anspruch. Wir verkaufen darin alle Arten Kolonialwaren, Backwaren, Milchprodukte, Früchte und Gemüse, Seife und Waschartikel. Die meisten Kolonialwaren, mit Ausnahme der Trockenfrüchte und einiger Mehlsorten, werden *von den Herstellerfirmen abgepackt geliefert. Hartkäse* wird im Geschäft in passende Stücke geschnitten und in gegen Schimmel schützendes, auf elektrischem Wege *luftdicht verlötetes Zellophan verpackt*, aber nur der voraussichtliche Bedarf für einen Tag, obwohl er in der beschriebenen Packung vor Verderbnis geschützt ist. *Gemüse*, wie z. B. Rüben und diverse Grüngemüse, werden gebündelt und mit dem Preis versehen, so dass die Mitglieder sich selbst bedienen können.

Kartoffeln, Zwiebeln usw. werden für die Selbstbedienung in Säcke abgefüllt.

Blumenkohl, Kabis usw. wird nicht abgepackt, sondern in flauen Stunden abgewogen, mit dem Preis versehen und offen verkauft.

In der *Fleischwarenabteilung* werden noch nicht alle Sorten für die Selbstbedienung verpackt. Immerhin steht ein komplettes Sortiment Sandwicheinlagen in Zellophan verpackt zur Verfügung, ebenso geräuchertes und gesalzenes Fleisch sowie Salm und Aal, Geflügel und Wildbret. *Alle diese Artikel werden in Zellophan verpackt.* Wir hoffen, bald auch ein

komplettes Sortiment gekochter Fleischsorten

in Zellophanhüllen verpackt zur Verfügung halten zu können. Ebenso führen wir eine beschränkte Auswahl frischen Fleisches, wie Schweins-, Schafs- und Kalbskoteletten, Braten u. a. Die Koteletten werden zu zwei oder drei Stücken in gegen Schimmel schützendes, luftdicht verlötetes Zellophan verpackt. Jede Packung trägt eine Etikette mit Angabe des Gewichtes, des Preises per Kilo und per Paket sowie der erforderlichen Rationierungscoupons. Neben dieser Selbstbedienungsabteilung besteht auch noch eine Fleischbank mit Personalbedienung, wo aber nur Fleischwaren abgegeben werden, die nicht im Selbstbedienungsladen erhältlich sind. Die Sandwichfleischwaren werden von den Lieferfirmen verpackt geliefert, die übrigen Sorten im Geschäft selbst verpackt.

Die für die Selbstbedienung bestimmten Fleischsorten werden mit Hilfe eines neuen Systems *amerikanischer Selbstbedienungskühlschränke* verkauft,

in denen die Waren auf einer konstanten Temperatur von 40° Fahrenheit gehalten sind und wo die Selbstbedienung möglich ist, ohne dass eine Türe oder Klappe geöffnet zu werden braucht. Milchprodukte, inkl. Eier, Butter und abgepackter Käse, Milch und Rahm in Flaschen, werden ab einem ähnlichen Kühlapparat verkauft.

In diesem Laden sind 10 Personen beschäftigt: 1 Verwalter, 1 Fleischverkäufer und 8 Verkäuferinnen, wovon eine für die Abteilung Früchte und Gemüse verantwortlich ist; eine andere ist hauptsächlich in der Fleischwarenabteilung beschäftigt, und eine dritte besorgt die Kasse. Die übrigen fünf Töchter sind mit Verpacken, Auffüllen der Regale und Reinigungsarbeiten beschäftigt, helfen aber bei starkem Andrang auch an der Kasse aus. Bis jetzt war es zwar noch nicht nötig, alle Kräfte gleichzeitig einzusetzen. Gewöhnlich genügen drei Kassierinnen auch während starker Besuchszeiten. Während solcher Spitzenzeiten setzen wir zwei oder drei zusätzliche Helferinnen ein zur Entgegennahme der Rationierungsmarken und zur Abfertigung umfangreicher Einkäufe. Wenn einmal die Rationierungsvorschriften aufgehoben werden können, wird natürlich die ganze Abrechnungsprozedur bedeutend einfacher werden.

In diesem speziellen, in einem Vorstadtquartier gelegenen Laden bewegen sich die Einkäufe in der Regel in engen Grenzen, und die Kassierin wird gewöhnlich ohne Hilfe fertig mit dem Verabfolgen der 2—3 eingekauften Pakete, die ohne Zeitverlust in einen Papiersack gesteckt und dem Mitglied überreicht werden können. Dagegen wird es in den künftigen Selbstbedienungsläden, die im Zentrum der Stadt errichtet werden und wo die Hausfrauen jeweilen den Bedarf einer ganzen Woche auf einmal einzukaufen pflegen, nötig sein, eine Person für die Verpackung der eingekauften Pakete zur Verfügung zu halten.

Wir haben in dem bisherigen Laden auch keinen Lieferdienst vorgesehen, aber wir halten es als mit dem Selbstbedienungssystem vereinbar, den Mitgliedern auf Wunsch diesen Dienst zu erweisen.

Wir haben keine Ursache, anzunehmen, dass Verluste durch Diebstahl entstanden sind.

Die in Amerika gemachten Erfahrungen ergaben, dass solche Verluste höchstens ½ bis 1 % des Umsatzes erreichen. Unsere Erhebungen ergaben, dass die daherigen *Verluste weniger als ein Viertelprozent* betrugen. Aber wir müssen die künftigen Erfahrungen abwarten, bevor wir ein definitives Urteil abgeben können.

Wir verfolgen mit der Errichtung von Selbstbedienungsläden *zwei Ziele: den Mitgliedern besser zu dienen und mit einer kleineren Angestelltenzahl auszukommen.* Das erstere Ziel glauben wir erreicht zu haben; denn in einem gewöhnlichen Laden muss bei uns im allgemeinen an Freitagen und Samstagen mit wenigstens einer Stunde Wartezeit gerechnet werden, während im Selbstbedienungsladen die Einkäufe meistens weniger als zehn Minuten erfordern. Nirgends braucht gewartet zu werden, ausser etwa in der Schlächtereiabteilung mit Personalbedienung und ausnahmsweise einmal 3—4 Minuten an der Kasse. *Die Mitglieder haben sich mit dem neuen System rasch befreundet,* nicht nur wegen der Zeitersparnis, sondern auch deshalb, weil sie hier alle Artikel, die wir führen, vor Augen haben mit Angabe ihres Preises und auf diese Weise Sachen kennen lernen, die sie beim alten Ladensystem nie zu sehen bekamen und mit denen sie vertraut zu machen die Angestellten keine Zeit fanden.

Während die Amerikaner feststellten, dass im Selbstbedienungsladen die durchschnittliche Verkaufssumme pro Angestellten um 80—100 % höher sei als in einem gewöhnlichen Laden, glauben wir den Mehrumsatz vorläufig mit rund 50 % bewerten zu dürfen. Sobald wir aber mit dem System gründlich vertraut sein werden, ist es nicht ausgeschlossen, dass wir die amerikanischen Ziffern erreichen werden.

„Unser Glück und Unglück hängt von unseren menschlichen Beziehungen ab"

Wie sehr treffen diese weisen Worte von Ricarda Huch vor allem auf unsere *Verkäuferinnen* zu. Prüfungsleiter Rektor *Körber* gab sie denn auch den Töchtern mit, die am vergangenen Samstag nach einer anspruchsvollen Examenswoche im Genossenschaftlichen Seminar in den glücklichen Besitz des Fähigkeitszeugnisses kamen. Die 46 Schülerinnen haben wiederum vorzügliche Arbeit geleistet. Ihr vorbildliches Verhalten während der vier Monate, in denen ihnen das Freidorf liebgewordene Heimat war, hat sich in den Prüfungsergebnissen fortgesetzt. Der Präsident der Prüfungskommission, Herr *Küng*, konnte denn auch bestätigen, dass — während an anderen Prüfungen die Leistungen der Kandidaten sanken — im Seminar das gewohnte erfreuliche Resultat erzielt wurde. Angesichts der sehr ungleichen Vorbildung der aus Stadt und Land, von Berg und Tal ins Seminar strömenden Töchter, sei es um so anerkennenswerter, was das Seminar fertigbringe. «Die Lehrerschaft verdient unsere uneingeschränkte Anerkennung.»

Eine grosse Schar Gäste zeugte wiederum von dem grossen Interesse an der Arbeit des Seminars. So konnte Herr *Dr. Faucherre* u. a. begrüssen Herrn *Dr. Tschopp*, Chef des Kantonalen Lehrlingsamtes, Frau *Dr. Jaeggi* und Herrn Direktor *Barbier*, Mitglieder des Stiftungsrates des Genossenschaftlichen Seminars, sowie die Herren *Dr. Max Weber*, Präsident der Direktion des V. S. K., *C. Meyer* in Vertretung der Direktion des ACV beider Basel und Mitglieder der Direktionen von Zweckgenossenschaften. Besonderen Dank bekundete der Sprechende Frau *Dr. Strübin*, Liestal, die während langer Jahre als Examinatorin in der französischen Sprache mitgewirkt hat, und Herrn Direktor *Zellweger*, der wegen Arbeitsüberhäufung am 1. Juli 1947 aus dem Stiftungsrat des Genossenschaftlichen Seminars zurückgetreten ist. Herr Zellweger hat dem Seminar durch sein aktives Interesse und seine wertvolle Mithilfe grosse Dienste geleistet.

Und den Töchtern, die nun aus der fürsorglichen Betreuung des Genossenschaftlichen Seminars scheiden sollten, gab der Leiter des für unsere ganze Bewegung so bedeutungsvollen zentralen Bildungsinstitutes noch einige besonders beherzigenswerte Gedanken mit auf den Weg. Er führte u. a. aus:

Der heutige Tag markiert in eurem Leben einen neuen Abschnitt; mit dem definitiven Uebertritt ins selbständige Leben muss in euch ein neues Verantwortungsbewusstsein erwachsen. Dieses neue Verantwortungsbewusstsein wird sich äussern in der Art, wie ihr arbeitet und bei der Abklärung des Zieles, für das ihr arbeitet.

Vergesst eines nicht, was wir euch immer und immer wieder eingeprägt haben: Auf Treu und Glauben im Geschäftsverkehr muss die genossenschaftliche Handelsunternehmung aufgebaut sein. Es kann dies gar nicht anders sein, denn da der genossenschaftliche Betrieb Eigentum der Gesamtheit der Mitglieder ist, wäre es ein grober Selbstbetrug, wenn ein anderes Leitmotiv massgebend wäre.

Zum Verantwortungsbewusstsein, das ihr pflegen und betätigen sollt, gehört: gerecht sein, mutig sein

Jawohl, wir freuen uns auf unsere Arbeit im Laden im Dienste der Genossenschaft. Fröhlich und voller Tatenlust sehen hier die Kandidatinnen den kommenden Aufgaben entgegen.

und besonnenes Arbeiten. Tue deine Pflicht, die dir am nächsten liegt. Dein Gewissen sagt dir: Sei gut! Aber wenn nun die andern, von denen du umgeben bist, mit denen du zu arbeiten hast, nicht gut sind? Alsdann befrage dein Gewissen, appelliere an dein Verantwortungsgefühl; sie werden dir sagen: Lass die andern sein wie sie wollen, aber du sollst gut sein. Mit dieser Lebensauffassung wirst du schliesslich überzeugen und Wunder wirken.

Verantwortung, dazu braucht es, wie ich schon sagte, Kraft, Mut, gerechten Sinn, aber auch ehrliches Wollen für gute, solide Arbeitserfüllung. Helfet alle mit, in eurem zukünftigen Wirkungskreis einen neuen, zuversichtlichen Geist pflanzen; schon allein der gute Wille, dabei mitzuhelfen, wird in euch ein grosses Glücksgefühl auslösen und euch wach und lebendig erhalten.

Bald werden eure Prüfungsnoten und die Rangfolge bekanntgegeben. Einige von euch haben schöne Erfolge aufzuweisen. Diese übernehmen damit eine grosse Verantwortung, mit den anvertrauten Pfunden segensreich zu wuchern. Die andern, die nicht so gut abgeschlossen haben, dürfen deshalb nicht mutlos werden. Im Gegenteil: suchet gerade aus den gemachten Erfahrungen für euch eine neue Kraftquelle zu erschliessen dadurch, dass ihr nicht lässig werdet, sondern mit Eifer und Ausdauer der Pflichterfüllung nachgeht. Auch ihr werdet durch eure Treue und Berufsfreudigkeit Siege erringen und Freude erleben.

Die Spannung zu lösen war wie gewohnt Herrn Rektor *Körber* vorbehalten. Nicht nur das Zeugnis, auch der in einer Gemeinde der Patenschaft Co-op hergestellte zierende Holzteller, der an die frohe Seminarzeit erinnert, hat Freude ausgelöst. Den ganz Guten warteten noch Spezialgeschenke. Im ersten bis dritten Rang befinden sich:

Allemann Therese, Welschenrohr (Sol.); Bachmann Margrit, Mellingen (Aarg.); Blaser Erna, Windisch (Aarg.); Flückiger Yvonne, Fulenbach (Sol.); Hermann Nelly, Rheinfelden (Aarg.); Kleiner Adelheid, Bremgarten (Aarg.); Kraushaar Gertrude, Nussbaumen (Aarg.); Lafontaine Yvonne, Busswil (Bern); Mengisen Heidi, Rüegsau (Bern); Rüttimann Anna, Sempach (Luz.); Schmid Lore, Aarau (Aarg.); Schneeberger Elisabeth, Rumisberg (Bern); Schraner Margrit, Sulz (Aarg.); Sohm Frieda, Aarau (Aarg.;) Spirgi Marianna, Unterkulm (Aarg.); Stocker Martha, Wallbach (Aarg.); Wegmüller Hanna, Pfyn (Thg.); Wegmüller Margrit, Othmarsingen (Aarg.).

Auf hohem Niveau bewegte sich auch der zweite Teil. Von neuem präsentierten sich ein bewährtes *Orchester*, das sich stets ausgezeichnet in die Atmosphäre dieser Feier einfügt, und mit verschiedenen Gesangsvorträgen die *Töchter* selbst, die ebenfalls ein prächtiges Zeugnis ihrer unter der hervorragenden Leitung von Herrn Alt-Rektor *Gysin* im Laufe der kurzen vier Monate gemachten Fortschritte ablegten. Sehr gerne begegnete man wiederum Frl. *Bittmann*, die früher schon mitgewirkt hat und auch jetzt mit ihren Tanzvorführungen begeisterte. Sie war begleitet am Flügel von Frau Dr. *Michels*, die ihrerseits mit einigen Solovorträgen brillierte.

Die Töchter, die nun wieder ins praktische Verkaufsleben zurückkehren, haben im Freidorf wirklich manch wertvolle Erkenntnisse mitbekommen. In ihnen werden auch viel guter Wille und Eifer hinausgetragen. Sie werden gewiss allerorts mannigfach Gelegenheit erhalten, sich zum Nutzen ihrer Genossenschaften zu bewähren. r.

Volkswirtschaft

Nach dem neuen Milchpreis-Entscheid des Bundesrates

Das «Schweiz. Zentralblatt für Milchwirtschaft» schreibt hierzu u. a.:

Nun wird aber auch die Landwirtschaft die positive Seite des neuesten bundesrätlichen Entscheides nicht übersehen. Die vom Bundesrate beschlossene Verlängerung des Preiszuschlages von 3 Rappen und damit des Grundpreises der Milch von 38 Rappen bis zum 31. Oktober 1948 verdient sicherlich ihre Würdigung. Wenn Herr Bundesrat Stampfli durchblicken liess, dass es wohl niemandem einfalle, zu glauben, dass dann ausgerechnet auf Beginn eines produktionsknappen Winters ein Milchpreisabschlag eingeleitet werde, so wäre damit der Milchpreis indirekt bis zum Frühjahr 1949 garantiert. Niemand mehr als der rechnende Bauer wird die Schaffung einer einigermassen sicheren Kalkulationsgrundlage auf längere Frist zu schätzen wissen.—

So glauben wir denn, dass der Beschluss des Bundesrates, trotz aller grundsätzlichen Vorbehalte, welche von seiten der Landwirtschaft daran zu knüpfen sind, dem Bauer die Grundlage für eine etwas ruhigere Beurteilung der nächsten Zukunft abgeben kann. Dies allerdings nur unter der Voraussetzung, dass eine angemessene Verbesserung der Preise für grosses Schlachtvieh nun ohne weiteren Verzug erfolgt (— einem Begehren, dem in der Zwischenzeit im wesentlichen entsprochen wurde; die Red. des «SKV»).

Schliesslich muss der Beschluss des Bundesrates im Zusammenhang mit dem seit Wochen dem Schweizervolke vor Augen geführten Kampf zur Stabilisierung der Kaufkraft des Schweizerfrankens gewürdigt werden.

Kurze Nachrichten

Eine kantonale Schlachtviehabsatz-Genossenschaft eröffnet eine Genossenschaftsmetzgerei. Laut «Schaffhauser Bauer» tagte die erste Delegiertenversammlung der 1946 gegründeten kantonalen Schlachtviehabsatz-Genossenschaft Schaffhausen kürzlich unter sehr starker Beteiligung. Sämtliche 36 Viehversicherungskreise waren vertreten. Er wies darauf hin, dass die Verwaltung der KSS und der Verband schweizerischer Schlachtviehproduzenten seit anderthalb Jahren alle Anstrengungen unternommen hätten, um mit der Verwerterschaft schweizerisch oder kantonal zu einer für alle Beteiligten annehmbaren Lösung der künftigen Schlachtviehregelung zu gelangen. Am hartnäckigen Widerstand der Verwerter seien alle diese Bestrebungen gescheitert. So bleibe den kantonalen Schlachtviehabsatzorganisationen nichts anderes übrig, als den Weg der Selbsthilfe zu beschreiten.

Die Versammlung erteilte mit 93 von 96 Stimmen der Verwaltung den bindenden Auftrag, die *Einrichtung einer Genossenschaftsmetzgerei als Kontrollbetrieb an die Hand zu nehmen.* Mit gleicher Einmütigkeit genehmigten die Delegierten den von der Verwaltung vorbereiteten *Ankauf einer Liegenschaft in Neuhausen.* Zum Schluss beglückwünchten der kantonale Landwirtschaftsdirektor Traugott Wanner, der Präsident des Kant. Landwirtschaftlichen Vereins, Direktor W. Marbach, sowie der Präsident des landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbandes, R. Keller-Steinegger, Hallau, die Delegierten zu ihrer Einmütigkeit.

Kartoffelversorgung. Nachdem sowohl im In- als auch im Ausland die Verladungen von Speisekartoffeln eingestellt worden sind, kann die diesjährige Kampagne als abgeschlossen betrachtet werden. Die von der Eidg. Alkoholverwaltung, Bern, durchgeführte Bestandesaufnahme hat ergeben, dass auf den Grosslagern beträchtliche Vorräte vorhanden sind, so dass die Versorgung von Speisekartoffeln bis zum Beginn der neuen Ernte als gesichert angesehen werden kann.

Aufhebung der Zusatzlebensmittelkarte. Die Aufhebung der Rationierung von Fleisch, tierischen Fetten und einer Reihe von Käsesorten, die regelmässige Zuteilung ansehnlicher Fettstoffrationen sowie der Wegfall des Mahlzeitencouponssystems und die Einführung eines Wechselcoupons Milch/Käse auf der Zusatzlebensmittelkarte haben die Voraussetzungen für die Aufhebung der Zusatzlebensmittelkarte geschaffen. Diese Zusatzkarte, welche im Monat November 1947 nur noch 100 Punkt Käse und 150 Gramm Fettstoffe enthielt und deren Hauptwert in der letzten Zeit lediglich in der Umtauschmöglichkeit gegen 12 Mc bestand, wird daher mit Wirkung ab Monat Dezember nicht mehr abgegeben. Dagegen bleiben die Zusatzkarten für Brot und Milch weiterhin bestehen.

Erhöhung der Preise für Speiseöl. Ende 1945 ist unter Einsatz öffentlicher Mittel, in Anpassung an die damalige Weltmarktlage, eine Ermässigung der Preise für Speisefette und -öle durchgeführt worden. Seither haben die Oelpreise den Stand vom Winter 1945/46 wesentlich überschritten. Um weitere Käufe zur Sicherstellung der Versorgung zu ermöglichen, sehen sich die zuständigen Stellen genötigt, mit Wirkung ab 1. Dezember 1947 den Speiseölpreis um 1 Fr. je Liter zu erhöhen.

Peru liefert Kohle nach Europa. In Malmö ist erstmals eine Ladung von 7000 Tonnen peruanischem Anthrazit eingetroffen. Nach Prüfung der Qualität werden die schwedischen Importeure entscheiden, ob weitere Lieferungen in Frage kommen können.

Rechtswesen und Gesetzgebung

„Die direkte Besteuerung der Konsumgenossenschaften nach schweizerischem Recht"

Eine Rezension und ein vergessener Vorschlag

Vor kurzem hat Dr. iur. Rico Arcioni, der Sohn des Redaktors unseres Verbandsorgans «La Cooperazione», über obiges Thema seine Doktordissertation an der juristischen Fakultät der Universität Basel beendigt. Wer die Folgen der Aufsplitterung vieler Teile unseres Rechtes in 25 verschiedene kantonale und das eidgenössische Recht auch nur einigermassen kennt, wird beurteilen können, wie unübersichtlich insbesondere das Steuerrecht der Schweiz sein muss, vor allem in der umstrittenen Frage der Besteuerung der Genossenschaften. Sicher — der föderalistische Aufbau unserer Eidgenossenschaft, die grosse Autonomie unserer Gemeinden erzeugt eine grosse Zahl von Bindungen an unser Staatswesen, die besonders in unruhigen Zeiten die grosse Stärke unseres Landes ausmachen, und deshalb ist es nicht gerechtfertigt, mit leichtem Spott darüber hinwegzugehen.

Aber die Schwierigkeiten der Erfassung eines Rechtsinstitutes in allen diesen 25 Verästelungen bleiben bestehen. Dr. Arcioni ist mit ihnen fertig geworden. Die Arbeit bietet eine Uebersicht, wie sie sich in den letzten Jahren immer mehr als Bedürfnis erwiesen hat, eine Uebersicht, die sich aber nicht nur auf das Bestehende erstreckt, sondern die schweizerische Entwicklung sehr eingehend berücksichtigt. Es ist für den Verfasser selbstverständlich, diese Entwicklung vom Standpunkte der Genossenschaften aus zu schildern. Entstehung und Bedeutung der Genossenschaften sowohl in rechtlicher wie wirtschaftlicher Beziehung als Grundlage zu nehmen. Deshalb kommt in der Arbeit besonders die Tatsache zum Ausdruck, dass die Konsumgenossenschaften um Anerkennung ihres «Wesens» kämpfen, wenn sie besondere Berücksichtigung bei der Besteuerung zum Beispiel für die Rückvergütung verlangen, dass sie also nicht einfach Vorteile zu erlangen suchen. Die Argumentation geht meistens von der — in unserer Gesetzgebung zum grossen Teil noch nicht anerkannten — genossenschaftlichen Theorie aus. Dies ist ja auch der Weg, den die Genossenschaften immer wählten, und damit erklären sich vielleicht zum Teil die Schwierigkeiten des Eindringens in unsere Steuergesetzgebung, die von Konzessionen wenig wissen will.

Gewisse Schwächen dieser unserer Theorie treten in der Arbeit Arcionis deutlich zutage — wenn sie auch nicht besonders hervorgehoben werden. Es sei als Beispiel derjenige Teil der Besteuerung der Genossenschaften herausgegriffen, der immer das Hauptthema darstellen wird und auch in der vorliegenden Dissertation darstellt: von 17 Autoren werden 15 verschiedene Definitionen oder besonders hervorgehobene Charakterzüge der Rückvergütung aufgezählt, die in 5 Hauptgruppen eingeteilt werden können: so wird der Sparcharakter, die Bindung an die Genossenschaft, der Werbecharakter, die gerechte Verteilung neben einer anderen Definition erwähnt, die sich vor allem an das OR anlehnt und die auch in einer offiziellen Eingabe des V. S. K. vertreten wird und allein entscheidend sein darf: Die Rückvergütung stellt (rechtlich) die genossenschaftliche Verteilung des Reinüberschusses dar, der nach Abschluss des Geschäftsjahres errechnet wird, und (kaufmännisch) denjenigen Teil des Warenpreises, welcher beim privaten Handel dem Händler, beim genossenschaftlichen aber dem Warenbezüger oder dem Genossenschafter anheimfällt.

Dieser Vielfalt entsprechen auch die Konsumenten in ihrer Einstellung, wie dies bei Umfragen festgestellt wurde: Sie wollen sparen, sie werden durch die Sparmöglichkeiten geworben, oder sie wollen schlicht und einfach — Genossenschafter sein. Eingehend wird dies von Dr. Arcioni erläutert, und im Anschluss daran werden verschiedene Fragen, wie die Höhe des Rückvergütungssatzes, die Nettopreise, die Abgrenzung von Rabatt und Dividende usw. besprochen.

Als besonders wertvoll erscheint dann die Schilderung der Behandlung der Rückvergütung durch die schweizerischen Gerichte, vor allem durch das Bundesgericht, das einen entscheidenden Anteil an der Entwicklung genommen und eine entscheidende Verantwortung an einer gewissen Verwirrung trägt, nämlich dem Uebergang von der Rückvergütung zum Rabatt: Wenn das bekannte Derendinger Urteil zum steuerfreien Rabatt führte, sofern er jedem Kunden — ob Genossenschafter oder nicht — gleich garantiert wird, so hat damit die Genossenschaftsidee doch einen schweren Schlag erhalten: Nicht mehr gemeinsame Selbsthilfe mit unbestimmtem Ergebnis, sondern festes Versprechen, auch an den Nichtgenossenschafter, steht im Vordergrund, damit also der Werbecharakter, die Bindung des «Kunden». Die Selbsthilfegenossenschaft wird gezwungen, als Erwerbsgenossenschaft zu arbeiten, um als Selbsthilfegenossenschaft gerecht besteuert zu werden, um Steuerfreiheit für die in Rabatt umgewandelte Rückvergütung erlangen zu können (!). Die Hervorhebung der einzelnen Phasen dieses Kampfes mit den Zielen volle Befreiung von jeder Steuer, Befreiung der Rückvergütung, Befreiung des Skontos oder Rabatts und dann wieder Befreiung der Rückvergütung treten besonders in dieser Besprechung der bundesgerichtlichen Urteile deutlich zutage.

Ausserordentlich wertvoll ist sodann die Besprechung der kantonalen Rechte, wo für jeden Kanton die wesentlichen Punkte hervorgehoben werden: Steuersatz für Vermögens- und Ertragssteuer sowie Behandlung der Rückvergütung.

Es ist das Charakteristikum dieser Arbeit, dass sie das Bestehende schildern will, und deshalb kommt der Standpunkt des Verfassers, seine Meinung eigentlich nur im Aufbau voll und ganz zum Ausdruck, dann auch in seinem Schlusswort und Vergleichen mit dem Ausland: Wie ist es möglich, dass die Schweiz die Genossenschaften so unterschiedlich und so viel nachteiliger behandelt als das Ausland?

Das ist nun in der Tat eine Frage, die durch Wiederholung unserer Forderungen und Verweisung auf ausländische Vorbilder nicht gelöst wird. Wir stehen vor einer Wand und finden das Verständnis nicht.

Das wird besonders durch die oben hervorgehobenen Unklarheiten unserer Theorie erschwert. Denn es ist klar, dass man bei Betonung des Werbecharakters der Rückvergütung nicht gerade auf grosse Bereitwilligkeit zu deren Steuerbefreiung stossen wird.

Ein Element darf auch nie vernachlässigt werden: eine gewisse Unbeweglichkeit oder geradezu Rückständigkeit in den Steuergesetzen und der Steuergesinnung gewisser Kantone. Wer seinerzeit verfolgen konnte, wie das Verbot der Gemeindesteuerprogression kürzlich von der Mehrheit des Baselbieter Volkes noch einmal gutgeheissen worden ist, trotzdem es sich bei der Progression des Steuersatzes um einen heute allgemein anerkannten Grundsatz handelt, der staunt über andere Dinge nicht. Aber über den Begriff der «alten Volksrechte» ist schon manches fortschrittliche Gesetz gestolpert. Ueber den Begriff der «Gerechtigkeit» wird man auf vielen Gebieten immer wieder verschiedener Meinung sein. Postulate können deshalb besonders verschieden beurteilt werden. Ihre Gerechtigkeit wird erst anerkannt werden *müssen*, wenn sie Gesetz geworden sind. Es handelt sich um eine Frage, die das Volk entscheiden müsste, es muss sagen, was es als gerecht erachtet. Sicher gibt es an sich «gerechte» Forderungen und als «ungerecht» empfundene Zustände, aber praktisch verwirklicht wird eben meistens doch nur, was im Gesetz verankert ist. Und diese Frage muss darum auch bei der Besteuerung der Rückvergütung klargestellt werden: Soll es sich um die Verbindung von zwei ganz ungleichartigen Rechtsgeschäften, Kauf und Sparanlage, handeln, oder sollen wir einfach Anerkennung unserer genossenschaftlichen Grundsätze verlangen, Verankerung eines neuen Wirtschaftsprinzipes in der Verfassung?

Der letztere Vorschlag ist einmal gemacht worden. Als Schlussfolgerung seines im Kampf für die Genossenschaften aufgegangenen, langen, erfolgreichen Lebens hat Dr. Oskar Schär ihn gemacht. Er ist darum doppelt ernst zu nehmen. (Vgl. «SKV» 1946, Nr. 44, S. 690/1.) Und dieser Revisionsvorschlag enthält auch alle wesentlichen Forderungen.

Sein Vorschlag für einen neuen Artikel in der Bundesverfassung lautete:

Art. 46bis: «Wirtschaftliche Unternehmungen jeder Art, die ihren in der Schweiz steuerpflichtigen Mitgliedern oder Kunden auf Warenbezügen, Produktenlieferungen oder Versicherungsprämien Rückvergütungen oder Rabatte gewähren, dürfen für diese Leistungen weder vom Bund, von Kantonen, Bezirken, Gemeinden oder andern Trägern der Steuerhoheit zu Steuern herangezogen werden.

Gegenteilige Vorschriften, beruhen sie auf Verfügung, Gesetz, Verordnung (oder Vollmachtenbeschluss) treten auf den 1. Januar des der Annahme dieser Verfügung nachfolgenden Jahres im ganzen Gebiet der Eidgenossenschaft ausser Kraft.

Vor diesem Zeitpunkt bereits veranlagte Steuern dürfen noch eingezogen werden.»

Vielleicht waren seinerzeit zweierlei Befürchtungen durch diesen Vorschlag erweckt worden: Wie, wenn der Vorschlag abgelehnt wird? Ist dann nicht alles verloren? Dem muss man aber die Frage entgegenhalten: Wollen wir die Frage der Genossenschaftsbesteuerung einmal vor dem ganzen Volke aufrollen oder dann den ganzen Kampf vor nicht genossenschaftsfreundlicher gewordenen Parlamenten in aussichtsloser Position weiterführen? Ist das beständige, weitgehend erfolglose Fordern nicht auf die Dauer gefährlicher? Wir werden vielleicht bald einmal vor der Frage stehen, ob wir eine wohlabgewogene Vorlage für die Bundesfinanzreform ablehnen oder nolens volens billigen müssen, um nicht weite Kreise vor den Kopf zu stossen, trotzdem unseren Forderungen keine Rechnung getragen wurde. Eine Initiative mit vielen Unterschriften müsste aber vom Parlament beraten und bei der Gesamtvorlage aus referendumspolitischen Gründen berücksichtigt werden. Ihre Ablehnung könnte der Reform des Bundessteuerwesens «den Rest geben». Mit einem Rückzugsvorbehalt versehen aber ist sie eine äusserst wirksame Waffe.

Und das weitere Bedenken war wohl: Wird bei einer Ablehnung nicht in den vier fortschrittlichsten Kantonen der Rückschritt einsetzen? Dies kann mit der Feststellung beantwortet werden, dass so, wie Vernunft leider nicht ansteckend ist, auch die Unvernunft glücklicherweise nicht zu den ansteckenden Krankheiten gehört. Das Vertrauen in unsere gerechte Sache sollte uns nicht aus diesem Grunde von einem entscheidenden Vorstoss ablehnen.

Der Vorschlag von Dr. Oskar Schär ging ja auch nicht nur um die Frage der Steuer. Er enthält eine Anerkennung der genossenschaftlichen Wirtschaft, des Prinzips der Verteilung des Reinertrages unter diejenigen, die ihn geschaffen haben. Wenn wir in diesem Kampf wieder einmal weithin sichtbar das Banner erheben, so wird uns dies tausendfach belohnt werden. Das gilt sowohl für die Idealisten wie die Realisten in unseren Reihen, und in beiden Kategorien gibt es ja recht viele Kleingläubige.

Es lag mir daran, mit der Besprechung der Erstlingsarbeit eines jungen Genossenschafters den Vorschlag eines alten verdienten Genossenschafters noch einmal zur Diskussion zu bringen. Vielleicht wird sich doch an diesen angeknüpft eine heilsame Auseinandersetzung in Gang bringen lassen. Dr. L.

Kreiskonferenzen

Herbstkonferenz des Kreises IIIb

Donnerstag, den 23. Oktober, in Varen

(Korr.) Kreispräsident *Karlen* konnte 36 Delegierte von 24 Vereinen begrüssen.

Herr Direktor *Rudin*, V. S. K., erhielt das Wort zum Thema: Zusammenarbeit zwischen V. S. K. und Verbandsvereinen. Aus seinen klaren Worten gingen eindeutig die grossen Anstrengungen hervor, die der V. S. K. zugunsten der Vereine unternimmt, unter Aufwendung grösster finanzieller Opfer. So profitieren alle vom V. S. K.

Die Ausführungen Herrn Rudins, der übrigens zum erstenmal mit den Oberwalliser Vereinen tagte, wurden lebhaft verdankt.

In der *Diskussion* wies Herr *Franzen*, Mörel, darauf hin, dass die Lagerhausfrage durch den erweiterten Autodienst ab Morges ihre vorläufige Erledigung gefunden hat. Im weitern wünscht er eine Verbesserung der Lokalseiten des GV. — Es ergreifen weiter das Wort *Mathieu*, Leuk, *Zumofen*, Varen, *Mathier*, Salgesch. Herr Rudin beantwortet die Anfragen und nimmt die Vorschläge zur Prüfung mit.

Als nächster Konferenzort wird *Ausserberg* bestimmt.

An dieser Stelle sei den Organisatoren der Tagung, dem Konsumverein *Varen*, herzlich gedankt.

Herbstkonferenz des Kreises V

am 12. Oktober in Lenzburg

(Korr.) Präsident *Gottl. Schmid*, Gränichen, konnte 105 Teilnehmerinnen und Teilnehmer begrüssen. Als Gäste weilten in unserer Mitte Herr Dr. *Max Weber*, Präsident der Verbandsdirektion, der zum erstenmal bei uns referierte, Herr *F. Güdel*, Vertreter-Revisor, Herr *H. Kirchgraber* von der Wirtschaftsabteilung des V. S. K. und Frau *Wirth*, Vertreterin des KFS.

Der Vorsitzende verwies in seiner Einleitung darauf, dass die steigenden Unkosten bei unsern Vereinen zur Wachsamkeit mahnen. Seit der Frühjahrskonferenz hatte sich der Vorstand mit zwei Entwürfen zu kantonalen Verordnungen betreffend Ausverkäufe und ähnliche Veranstaltungen zu befassen. — Gegenwärtig sind die Vorarbeiten im Gange, um die Aufstellung wertvoller Betriebsvergleiche innerhalb unserer Vereine zu ermöglichen. — Zur Orientierung über die Marktlage hat Herr Güdel regelmässig Konferenzen abgehalten, an denen Abteilungsleiter des V. S. K. mitwirkten. — Der Präsident empfahl die Benützung des Filmdienstes des V. S. K.

Frau *Wirth* sprach sympathische Worte und erinnerte an die segensreiche Arbeit der Frauen im Dienste der Genossenschaftsbewegung.

Herr Dr. *Max Weber* referierte ausführlich und in klarer Weise über das Thema: *Zusammenarbeit zwischen V. S. K. und Verbandsvereinen.* Heute ist die Tätigkeit des Verbandes überaus vielseitig und ausgedehnt. Der Referent würdigte die Bestrebungen der in neuerer Zeit u. a. im Kanton Aargau gebildeten Arbeitsgemeinschaften, die im Interesse unserer Bewegung Nützliches leisten können. Die Umsätze sowohl des Verbandes wie auch der Vereine sind zurzeit erfreulich. Gewisse Beobachtungen lassen darauf schliessen, dass die Warenlager bei den Vereinen zum Teil wesentliche Erhöhungen erfahren haben. Vorsicht in der Lagerhaltung, besonders in Textilwaren und Haushaltungsartikeln, ist zweifellos geboten. Zur Bewältigung der uns wartenden Aufgaben ist noch engeres Zusammengehen von Verband und Vereinen notwendig.

In der *Diskussion* befürwortete *Bolliger*, Brugg, die Herabsetzung unserer Rückvergütungen. *Keller*, Suhr, wünschte den weitern Ausbau unserer Arbeitsgemeinschaft und bessere Disziplin der darin zusammengeschlossenen Vereine. *Sigg*, Wettingen, befürchtete Umsatzeinbussen, wenn wir mit unsern Rückvergütungen zurückgehen. Er regte die gemeinsame Anstellung eines Dekorateurs an. *Kohler*, Rothrist, begrüsste ebenfalls noch bessere Zusammenarbeit zwischen V. S. K. und Vereinen und restlose Eindeckung des Warenbedarfes der Vereine beim Verband, denn die Vereine sind der Verband. *Frei*, Lenzburg, machte auf verwerfliche Methoden bei der Anstellung von Personal aufmerksam.

Herr Dr. *Weber* antwortete den verschiedenen Votanten. Die Leistung pro beschäftigte Person muss wieder auf die frühere Höhe gebracht werden. Zur Hebung der Leistungsfähigkeit ist Vermehrung der eigenen Mittel bei den Vereinen unerlässlich. Die Frage, ob hohe oder niedere Rückvergütungen auszurichten seien, ist noch vielfach umstritten. Sicher ist unter den heutigen Verhältnissen eher ein Abbau der Rückvergütungen zu empfehlen.

Als Tagungsort für die nächste Frühjahrskonferenz wurde Muhen gewählt.

Der Präsident schloss die an Anregungen reiche Konferenz mit dem Dank an die Konsumgenossenschaft Lenzburg für die vorzügliche Organisation.

„Wie kann der Umsatz erhöht werden ohne Beeinträchtigung des Lohngefüges? Wir sehen dafür nur eine Möglichkeit, nämlich eine bessere Ausbildung des Personals"

Mit dieser Feststellung trifft Herr Vuilleumier, Direktor der Coopératives Réunies in La Chaux-de-Fonds, der im Genossenschaftlichen Seminar über das Gleichgewicht zwischen Ertrag und Unkosten sprach (siehe Rubrik «Für die Praxis»), eines der wesentlichen Elemente des genossenschaftlichen Fortschritts.

Wer die Ware kennt, wer immer wieder zur guten Leistung angespornt wird, wer stets nützliche Anregungen empfängt, erfüllt mit mehr Eifer und Liebe seine Aufgabe als jemand, der den richtigen Weg meistens allein suchen muss.

Der starke Verkäuferinnenwechsel, die Anstellung oft wenig geschulten Personals

machen es doppelt notwendig, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Mittel in die Hand zu geben, das ihnen in ihrer schweren, verantwortungsvollen Aufgabe eine Hilfe bedeutet.

Was es heisst, mit Verständnis, mit Freude und starkem Selbstvertrauen Verkäuferin zu sein, das zeigt auch die «Seite der Ehemaligen» von dieser Woche. Solche Beispiele und Erfahrungen können Mut geben, einen neuen Arbeitsgeist, ja Begeisterung schaffen.

Der «Schweiz. Konsum-Verein» enthält mannigfache Hinweise zur Förderung der Arbeit im Laden sowohl wie im Büro.

Ein solches genossenschaftliches Fachblatt gehört in die Hände jedes und jeder Genossenschaftsangestellten, zum mindesten jedoch des gesamten Verkaufspersonals. Mögen recht viele weitere Vereine einen solchen Entschluss fassen. — Der bescheidene Abonnementspreis lohnt sich gewiss vielfach.

Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Wir sind in der Oelmühle

Es war wieder eine der engen Pforten. Aber hier wartete unser offenbar etwas Besonderes. Hier strömte uns nicht bloss die feuchte, unheimliche Luft der Höhlenwohnungen entgegen, in die wir hinuntergestiegen waren. Es tönte ächzend, dumpf kollernd herauf, als würde da drinnen ein Riese schnarchen. Ali, der Berberhub, der mir bis dahin nicht genug hatte erzählen können, sagte nichts und machte nur ein verschmitztes Gesicht. Wir tasteten uns durch den holprigen Gang hinab und blickten hinein in das Dunkel. Da kam es heran — ging wieder in die Finsternis — kam von neuem und verschwand wiederum. Dann erst dämmerte es auf und nahm Gestalt an: das *Eselchen, das im Kreise herumging und den schweren Stein bewegte,* der sich auf der breiigen Masse in dem grossen, aus dem anstehenden Fels gehauenen Becken drehte. In der Ecke sass ein Mann. Er wühlte von Zeit zu Zeit in dem Brei. Und irgendwo träufelte der Saft der zermalmten Oliven in einen Krug.

Es gibt noch Einfacheres als diese dunkeln Oelmühlen am Rande der Sahara. In abgelegenen Gegenden der Türkei ist noch das *Treten der Oliven* üblich. Und sehr urtümliche Gepflogenheiten sind auch noch mit dem Geräteinventar kleiner Oelkeltern in Orten auf unsere Zeit gekommen, wo sich daneben Fabriken mit funkelnden Maschinen erheben. Immerhin geht auch der moderne Betrieb im Grunde zunächst den gleichen Weg, wie ihn die Oelgewinnung der Mittelmeerländer schon vor Jahrhunderten gegangen ist. Man bearbeitet das Erntegut fürs erste im Kollergang, einer Einrichtung, die aus einer im Kreise gedrehten Walze aus Stein oder Porzellan und einem weiten Becken besteht, in dem die erlesenen, auf ihre Reife geprüften und gereinigten Früchte aufgeschüttet werden. Das Oel, das der schwere Stein herausgequetscht und das, was nachher noch aus dem Pressbeutel fliesst, ehe dieser in die stärker anziehende Presse kommt, ist das *Jungfernöl* — die Franzosen nennen es huile vierge.

Das Jungfernöl ist das, was sich aus dem Fruchtfleisch der gekelterten Oliven ergeben hat. Die Oelindustrie könnte sich aber mit diesem Ergebnis nicht begnügen. Aus dem, was nach der geschilderten ersten Behandlung der Ernte zurückbleibt, kann nochmals eine ansehnliche Menge Oel gewonnen werden. Ein Rest ist noch in den Fruchtfleischzellen haften geblieben, und dann ist auch noch im *Olivenkern* brauchbares Oel enthalten. Dies holt man heraus, indem man *Pressen* anwendet und den Druck in diesen höher und höher steigert. Dabei wird bisweilen, damit die Kerne soweit wie möglich zertrümmert werden, der Presskuchen noch einmal im Kollergang bearbeitet und, um den Oelabfluss zu befördern, mit warmem Wasser durchsetzt.

Alles ist aber auch jetzt noch nicht gewonnen. Ganz alles wird man zwar niemals gewinnen können. Doch der Oelrest, der noch nicht erschlossen ist, ist zu gross, um im Pressrückstand zurückgelassen zu werden. Er kann sich bis auf einen Zehntel oder noch einen grösseren Bruchteil des gesamten Oelgehaltes der Früchte belaufen. Mit der Presse kann man nun aber nichts mehr erzielen. Man wendet daher *chemische Mittel* an, Trichloräthylen, Schwefelkohlenstoff oder auch Lösungsmittel mit vertrauter klingenden Namen, zum Beispiel Benzin.

Diese Extraktionsmittel nachträglich wieder zu entfernen, bedeutet für die moderne Technik keine Schwierigkeit. Dennoch wird solches Oel — mittels Schwefelkohlenstoff ausgezogen heisst es Sulfuröl — nicht als Speiseöl verwendet.

Das aus den Pressen und der ersten Aufbereitung der Oliven auf dem Kollergang stammende Oel wird in *Klärbecken* geleitet. Dort schlägt sich allerlei Unreines nieder, namentlich das, was aus den zerquetschten Zellen und den zertrümmerten Kernen an kleinen, festen Teilchen mit dem Oel zusammen abgeflossen ist. Dann aber scheidet sich auch das in dem Abfluss vorhandene Wasser ab. Solches wird ja, wie wir soeben gesehen haben, gegebenenfalls im Verlaufe des Verarbeitungsganges zugeführt. Es ist aber in einem gewissen Prozentsatz auch von Hause aus im Saft der Früchte enthalten.

Gutes Olivenöl ist eine klare, hellgelbe oder goldtonige Flüssigkeit. Bei einer Temperatur von 10 Grad trübt es sich. Bei 6 Grad erstarrt es. Das Oel erster Pressung hat den prägnantesten Geschmack der Olivenfrucht. Je nach der Herkunft des Erzeugnisses kann dieser Beigeschmack unangenehm sein und das Oel ungeniessbar machen.

Wenn sich unser Leser nun noch an das erinnert, was wir hier das letzte Mal geschrieben haben, so sieht er im Geiste neben dem Olivenöl noch eine lange Reihe anderer Oele. Er sieht einen Laden voll Oelflaschen und Oelkrüge, ein ganzes Oelmuseum, Gestelle, wo Speiseöle stehen, Kästen mit gewerblichen und technischen Oelen angefüllt, Regale, die kosmetische Oele enthalten. Wenn wir durch alle Oelmühlen der Welt gehen könnten, so sähen wir, wie die Oelfrüchte, die Oelsaaten, diese mannigfaltigen, eigenartigen Oelspender der Erde herangebracht werden und hineingeschüttet werden in mächtige Tröge, in weite Trichter, in Rinnen und auf Rutschen, wir sähen, wie sie in die Walzenstühle kommen, in Pressen eingefüllt werden. Wir würden auch Schälmaschinen rasseln hören. Und wir kämen sogar durch Kakao- und Schokoladenfabriken, wo überschüssige Kakaobutter aus den unter gewaltigem Druck stehenden Bohnenkuchen schwitzt und quillt.

Die Mannigfaltigkeit der Oelgewinnung ist nicht zu beschreiben. Doch es spielt sich eigentlich bei allen Verfahren immer wieder viel Gleichartiges ab. Man gewinnt Oel erster Pressung bei bescheidenem Druck. Man steigert den Druck und gewinnt nochmals Oel. Man hilft, um noch mehr herauszuholen, mit Wärme, zuweilen auch mit heissem Wasser nach. Und wie es vom Olivenöl schon gesagt worden ist: Das letzte Erzeugnis ist das Ergebnis chemischer Operationen.

Und noch einmal ein Einsatz chemischer Mittel ist die *Raffinierung* des Oels. Durch Raffinierung kann man Oele und Fette klären und entfärben, man kann sie geruch- und geschmacklos machen, man kann sie wertvoller, brauchbarer, präsentabel und in dem und jenem Fall noch geniessbar machen.

Dr. Kg.

Für die PRAXIS

Wie kann in unseren Genossenschaften das Gleichgewicht zwischen Ertrag und Unkosten erhalten werden?

Aus einem Vortrag von Herrn Vuilleumier, Direktor der Coopératives Réunies in La Chaux-de-Fonds, am Kurse für Verwalter und Vorstandsmitglieder der welschen Schweiz am Genossenschaftlichen Seminar in Freidorf.

Zur Erreichung des in der Ueberschrift genannten Zieles gibt es drei Möglichkeiten, die wir im Nachstehenden untersuchen werden:

Erstens die *Einschränkung der Unkosten.* Gemäss den Erfahrungen der Coopératives Réunies lassen sich die Unkosten schematisch wie folgt zerlegen: 60 bis 75 % sind Lohnspesen, der Rest verteilt sich auf fixe Ausgaben wie Mietzinse, Versicherungsprämien, Frachten, Steuern, Lastzinsen usw. Als veränderliche Unkosten verbleiben einzig noch die Aufwendungen für Inserate, Delegationen, Schenkungen und Kollekten, die höchstens 2,5 bis 3 % der Gesamtunkosten ausmachen. Die eventuell hier zu erzielenden Einsparungen sind *geringfügig* und wiegen keinesfalls die Erhöhungen auf dem Lohnkonto auf.

Auf den Gehältern und Löhnen etwas einzusparen, sei es durch eine Senkung oder die Verweigerung von Lohnzulagen, kommt unseres Erachtens nicht in Frage. Wir haben in unserer Genossenschaft während mehr als einem Jahr versucht, gegen Lohnerhöhungen anzukämpfen, und es hat sich gezeigt, dass uns daraus ein beträchtlicher Schaden erwuchs. Wir konnten zwar während dieser Zeit das Gleichgewicht zwischen Ertrag und Unkosten herstellen, aber wir *verloren dabei eine Anzahl qualifizierter Angestellter,* die wir in jahrelangen Bemühungen herangezogen hatten und die für uns einen beträchtlichen Wert darstellten. Es war uns nicht möglich, diesen Verlust an qualifizierten Personen auch nur mit solchen zweiter oder dritter Qualität, ohne jede genossenschaftliche Erziehung und oft auch moralisch nicht durchaus auf der Höhe, zu ersetzen. Dieser Ersatz konnte unsere Mitgliedschaft nicht befriedigen, und es ergab sich sofort eine Stokkung und sogar ein Rückschlag im Umsatz. Es erscheint uns also als unmöglich, das Problem der Erhaltung des Gleichgewichts zwischen Spesen und Ertrag auf dem Wege der Einschränkung der Unkosten zu erreichen.

Die zweite Eventualität besteht in der

Erhöhung des Umsatzes

bei gleichbleibendem Personalbestand. Hier ist ein Erfolg eher möglich, indem man dem Personal normale und vernünftige Gehälter bezahlt, aber von ihm zugleich eine *grössere Anstrengung* verlangt. Aber auch hier stellen sich wieder Schwierigkeiten ein. Denn wie kann eine Rentabilitätsverbesserung erreicht werden, ohne dass zugleich die Methode der Entschädigungen geändert wird? Wir könnten auf dem gleichen Wege vorgehen, den die französische Regierung einzuschlagen versucht: Lohnerhöhungen verweigern, aber *Prämien* ausrichten für vermehrte Produktion oder für vermehrte Verkäufe in den Läden. Man könnte beispielsweise den Verkäuferinnen erklären: Wir bezahlen als Basissalär den bisherigen Betrag, aber wir gewähren darüber hinaus

jedem Laden eine Kollektivprämie

von vielleicht 1, 2 oder gar 3 % für die gegenüber dem Vorjahr erzielte Umsatzvermehrung, und dasselbe System könnte auch angewendet werden für das Personal des Lagerhauses für die im Lager erzielte Umsatzvermehrung.

Diese Lösung hätte den Vorteil, automatisch das Gleichgewicht aufrechtzuerhalten zwischen Ertrag und Unkosten, aber sie wäre unseres Erachtens zu kapitalistisch und würde in unseren Genossenschaften eine Gewinnsucht und einen Erwerbsgeist züchten, die unseren Grundsätzen zuwiderlaufen. Sie würde statt der Dienstleistung, wie wir sie von jeher auffassten, eine spekulative Gewinnsucht fördern, die den grundsätzlichen Unterschied zwischen einem Warenhausbetrieb oder einem kapitalistischen Filialbetrieb und einer Genossenschaft verwischen könnte. Wir halten es aber für wichtig, zwischen der Genossenschaft und ihrem Personal gesunde Beziehungen aufrechtzuerhalten.

Wie kann aber der Umsatz erhöht werden ohne Beeinträchtigung des Lohngefüges? Wir sehen dafür

nur eine Möglichkeit, nämlich eine bessere Ausbildung des Personals.

Sie wissen so gut wie ich, dass auf diesem Gebiete noch allerhand zu tun übrigbleibt und dass die diesbezüglichen Resultate oft unsicher oder sogar enttäuschend sind. Die Lösung durch das Mittel der Erziehung ist gewiss die schwerste und undankbarste, aber nach unserer Ueberzeugung die einzige unseren Institutionen konforme. Es handelt sich demnach darum, *unser Personal zu Musterangestellten heranzubilden,* seine Verkaufstüchtigkeit, seine Geschicklichkeit, seine Dienstwilligkeit und Freundlichkeit durch eine angemessene Erziehung auf den höchstmöglichen Grad der Vollkommenheit zu steigern.

(Forts. folgt.)

Gewinnendes Ueberzeugen

Ein Einsender übermittelt uns folgendes Votum der Verkaufstrainerin der Magazine zum Globus, Zürich, Frl. Wirz, die mit ihren beachtenswerten Anregungen einen Kursabend über «Gewinnendes Ueberzeugen» bereicherte:

Ueberzeugen, nicht überreden!

so lautet einer der wichtigsten Grundsätze für das Verkaufspersonal des Betriebes, in welchem ich arbeite.

Im Handel hat von jeher die *Ueberzeugungskraft* eine hervorragende Bedeutung gehabt. Leider wird sie nur allzuoft falsch verstanden und als *Ueberredungskunst* ausgelegt.

Wohl ist das Ziel bei beiden Begriffen dasselbe: Man sucht jemanden in der Weise zu beeinflussen, dass er unsere eigene Ansicht teilt — sei es nun aus rein ideellen Gründen oder um ihn zu einer bestimmten Handlung zu bewegen.

Hat sich der Partner unserer Anschauung angeschlossen, und wird diese durch die Erfahrung bestätigt, so können wir von *Ueberzeugung* sprechen. *Bereut* er aber seinen Entschluss früher oder später, dann haben wir einfach *überredet*.

Wir wünschen jedoch einen bleibenden Erfolg. Wir müssen also überzeugen können, nicht nur überreden.

Welche Mittel stehen uns da zur Verfügung?

1. Allem voran stelle ich die *Ehrlichkeit* oder *Wahrhaftigkeit*. Sie ist die Basis jeder ernsthaften Verhandlung. Und die Ehrlichkeit ist zugleich die grösste Kraftquelle, die uns Mut gibt zur Vertretung und Uebertragung unserer eigenen Meinung — selbst wenn wir einer viel stärkeren Persönlichkeit gegenüberstehen.
2. Als zweite Voraussetzung für den Erfolg betrachte ich das *Wissen*. Es heisst nicht umsonst: Wissen ist Macht. Je gründlicher wir über ein Gebiet orientiert sind, je besser können wir Fragen und Einwänden begegnen. Sorgfältige Vorbereitung wird uns daher immer sehr zustattten kommen, wenn wir unsere Meinung überzeugend vertreten wollen.
3. An dritter Stelle nenne ich die *Erfahrung*. Da diese erst mit den Jahren zu kommen pflegt, so ist gerade für junge Leute die Kunst des Ueberzeugens besonders schwer.

Nur ein kleines Beispiel:

Unsere Lehrtöchter müssen jeweils einige Monate nach Beginn der Lehre Fragebogen ausfüllen. Da heisst es unter anderem: «Was finden Sie beim Verkaufen besonders schwierig?»

Folgende Antwort eines Mädchens ist ganz typisch: «Kunden überzeugen, die einem nichts glauben (weil ich noch zu jung aussehe!).»

Neben diesen Grundbedingungen — Ehrlichkeit, Wahrhaftigkeit, Wissen, Erfahrung gibt es noch eine ganze Anzahl Ausdrucksmittel, ich möchte sagen — mehr technischer Art, die unsere Ueberzeugungskraft erhöhen:

«*Einmal die Konzentration* auf den betreffenden Gesprächsgegenstand. Gleichgültigkeit, Zerstreutheit wirken hemmend.

Eindringliche Stimme, jedoch ohne Pathos. Sie muss von ruhiger Selbstsicherheit zeugen.

Wem es liegt, der kann seine Rede mit leichten *Gesten* unterstreichen. Man hüte sich aber vor Uebertreibung, weil sonst die Gefahr besteht, dass der Zuhörer nervös wird oder gar, dass man lächerlich wirkt.

Grosse Bedeutung messe ich *dem Blick* bei. Menschen, die sich anschauen, verstehen sich meistens viel schneller und besser.

Unsere Augen müssen *Begeisterung* und die *sichere Gewissheit* ausstrahlen, die wir besitzen und auf andere übertragen wollen.

Wenn alle diese Punkte berücksichtigt werden und Ausdruck einer *sympathischen Persönlichkeit* sind, dann kann es bestimmt nicht fehlen:

Wir werden überzeugen.

Festtagsmenus für Weihnachten und Neujahr

Ueber dieses aktuelle Thema referierte auf Veranlassung des **ACV beider Basel** in zwei gut besuchten Vortragsveranstaltungen Fräulein S. Lüdin, Kochlehrerin im Gaswerk Basel. Die erfahrene Referentin begnügte sich aber nicht nur mit dem gesprochenen Wort, sondern zeigte anhand leckerer Demonstrationen die praktische Verwirklichung ihrer Rezepte. Kurzfilmvorführungen umrahmten die Vorträge, und zum Abschluss durfte jede Besucherin neben einer umfangreichen Rezeptsammlung auch noch einen hochwillkommenen «Bhaltis» aus der Bäckerei und ein Teemuster aus dem Warengeschäft mit nach Hause nehmen. Hg.

Vernunft wird Unsinn ...

* Dass die Vernunft auch auf dem Gebiet der Reklame zum Unsinn werden kann, wurde mir eindrücklich zum Bewusstsein geführt, als ich unlängst in einer ländlichen Ortschaft die Auslage einer Spezereihandlung betrachtete. Die Ladenfront und der das Haus umzäunende Gartenhag waren überladen mit Emailschildern aller Art. Sämtliche Markenartikel waren einträchtig nebeneinander, und zum Teil «warben» sie noch mit den schaurigen Kitschreklamen, wie sie um die Jahrhundertwende «en vogue» waren. Wie sich aber die Reklame zum Unsinn wandeln kann, zeigten mir die Abziehbilder dreier Waschpulverfabrikanten, die an der Montre direkt aufgeklebt waren. Das Bild sah so aus:

es git nüt bessers als PERSIL	RADION wäscht weisser	... doch FLORIS wäscht am weissesten

Stark erhöhte Umsätze in Obst und Gemüse

* **Die Londoner Konsumgenossenschaft** meldet ein starkes Anwachsen des Umsatzes in Obst und Gemüse. Man vergleiche die folgende Umsatzentwicklung:

1935	300 000 £
1939	506 000 £
1946	774 000 £
August 1946 bis 6. September 1947	1 007 142 £

Dieser Erfolg konnte erzielt werden dank der starken Spezialisierung im Einkauf, im Laden und beim Personal. *Jedes Verkaufslokal steht unter der Leitung eines Fachmannes.*

Zu beachten ist, dass 90 % der verkauften Gemüse und Früchte von der genossenschaftlichen *Zentrale* bezogen wurden, die sich auf diesem Gebiete ebenfalls stark spezialisierte.

Das Gegenteil von «Dienst am Kunden»

«Saturday Evening Post»

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

Diesmal unternehme ich ein grosses Wagnis: Ich erlaube mir, aus Briefen, die mir im Laufe der Jahre zugekommen sind, Stellen herauszugreifen, damit doch wieder einmal etwas von Ehemaligen selber Geschriebenes auf der «Seite der Ehemaligen» stehe. Ob wohl die «Autorinnen» ihre Briefstellen wiedererkennen?

Eine von ihrem Vorgesetzten sehr geschätzte Alleinverkäuferin schreibt: «Was es zu fragen gibt (beim regelmässigen Besuch des Verwalters), habe ich während der Woche vorzu notiert.» So geht keine Zeit verloren, und die Verkäuferin arbeitet wieder sicherer und ruhiger weiter: vielleicht nimmt auch der Verwalter die eine oder andere Anregung mit heim.

«Für die grosse Bestellung — schreibt sie weiter — habe ich immer einen Notizblock mit Bleistift bereit und notiere während der Woche beim Auffüllen und manchmal auch rasch während des Bedienens, was bestellt werden muss. So kann ich gut während der Arbeitszeit den Bestellzettel ausfüllen und ihn pünklich auf den Montag morgen ins Hauptgeschäft schicken.» Sie will damit sagen, dass mit dem eigentlichen Herausschreiben der Bestellung nicht viel Zeitverlust und Mühe verbunden sein muss, wenn vorweg notiert wird, wo der Vorrat schwindet.

Natürlich wird man mindestens jeden Monat einmal (vielleicht zu einer Zeit, da viele Leute «bald nicht mehr genug Münz» haben, oder nach dem 6. des Monats) das ganze Lager gründlich durchsehen, um Ladenhüter zu vermeiden, keine Ware verderben zu lassen und sich Anregungen zu holen für das Schaufenster, für die Schaukästen oder für den Ausstellplatz im Laden.

Eine andere Ehemalige schreibt hauptsächlich über die Zusammenarbeit. Sie hatte verschiedene Gehilfinnenstellen zu versehen und kam dann — nach etlichen andern Erfahrungen — zu einer ersten Verkäuferin, die sie ob ihrer Tüchtigkeit und freundlich-fröhlichen Gewandtheit zu estimieren wusste. Sie schreibt:

«Wir haben einen Arbeitszettel, und es wird bei uns nichts herausgepickt, sondern eine Arbeit nach der andern wird gemacht, schön der Reihe nach. Unsere Erste hält auch streng darauf, dass überall peinlichste Ordnung herrscht, sei es in den Schäften, Schubladen, ja sogar in den Papiersäcken. Am Anfang fand ich zwar, es sei nun doch ein wenig übertrieben; aber jetzt kann ich gar nicht mehr anders, weil ich eingesehen habe, wie schön zu arbeiten ist, wenn alle Ordnung halten. Ich habe z. B. noch nie zwei angebrauchte Schachteln, Büchsen usw. angetroffen; wenn wir eine Packung angebraucht haben, kreuzen wir sie gross an. Beim ersten Inventar, das ich hier mitgemacht habe, merkte ich dann so recht, was das ausmachen kann.»

Eine andere Ehemalige, die eine Filiale leitet und deren Tüchtigkeit man an ihren eigenen Aeusserungen ermessen möge, schrieb Ende September 1945, kurz nach Uebernahme dieser Filiale: «Seit der neue Verwalter da ist, spielt die Umsatzliste nicht mehr die entscheidende Rolle: die erste Frage heisst heute nicht mehr: «Was macht der Umsatz?» sondern: «Sind die Mitglieder zufrieden?» Vielleicht wird so unsere Umsatzliste zum Masstab für die Zufriedenheit unserer Mitglieder?» (statt für die «Tüchtigkeit» der Verkäuferin, meint sie). Und weiter:

«Nach und nach lernt man die ‚Schwächen' seiner Leute kennen und findet heraus, wie man sie nehmen muss; man findet auch heraus, welche Waren jeweilen bevorzugt werden, und eigentlich ist es einem erst dann möglich, mit dieser oder jener Aufmerksamkeit Freude zu machen. Dann erst wird es richtig schön, Verkäuferin zu sein. Manchmal darf man richtig spüren, dass die Leute gern in den Laden kommen; allerdings gibt es auch andere Kunden!»

Und kürzlich, also nach zwei Jahren, schrieb die gleiche Verkäuferin aus der gleichen Filiale: «Mein Lädeli macht mir Freude; ich habe aber auch ein recht gutes Jahr hinter mir; der Umsatz steigt jeden Monat, oft um 1000—2000 Fr. Da freuen wir uns natürlich jedesmal. Ich komme aber auch gut aus mit meinen Mitgliedern. Es hat viel rauhe Schalen unter ihnen. Vor mehr als einer habe ich mich am Anfang gefürchtet. Doch als ich daran ging, mit freundlicher Energie die Schalen zu knacken, habe ich alle möglichen Kerne gefunden: Freundlichkeit, Wohlwollen, Humor, Genossenschaftsgeist und -treue. Ich hatte ein paar Mitglieder (Männer und Frauen), die sind mir früher frech, schnippisch und grob begegnet, haben mich oft angefaucht, als wäre ich nicht wert, anständig angeredet zu werden. Ohne eine Miene zu verziehen, habe ich alles mitangehört und -gesehen (die Tränen sparte ich für nachher auf). Heute begegnen mir die gleichen Menschen mit Freundlichkeit und Achtung. Das ist einer meiner schönsten ‚Siege', glaube ich.»

Ihr glaubt es auch, nicht wahr, dass das ein schöner *Sieg* ist?

Darf ich wieder einmal ein paar Müsterchen bringen, oder schlagt Ihr Radau — tretet gar in den Briefschreibestreik? Dann hätten wir noch ein Streiklein mehr auf dieser zerrütteten Welt, und das hätte ich nun wahrhafig nicht gern auf dem Gewissen. Wenn Ihr über oder unter Eure Briefe schreibt «Diskretion Ehrensache!», dann schweige ich wie das Grab!

Freundlichen Gruss! Liny Eckert

Bibliographie

Joseph A. Schumpeter: **Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie.** Verlag A. Francke AG., Bern, 1946. 488 Seiten.

Schumpeters neuestes Werk ist ein wertvolles Buch, weil es zum kritischen Denken und zum eingehenden Selbststudium zwingt. Es kann den Sozialisten wie den Gegner des Sozialismus an manchen Stellen zu begeisterter Zustimmung veranlassen und ihn dann wieder zu scharfem Widerspruch herausfordern. Es ist eine Art ökonomisch-soziologisches Rätselbuch. Der Verfasser selbst stellt ein Rätsel dar. Ist er ein Sozialist, wie Prof. Salin im Vorwort sagt? Ist er in den Kapitalismus verliebt, wie Prof. Röpke in einer Besprechung geschrieben hat? Prophezeit Schumpeter den Untergang des Kapitalismus und dessen Ablösung durch den Sozialismus oder das Scheitern einer sozialistischen Ordnung? Oder wollte er als Skeptiker oder als hervorragender Lehrer mit seinem Buch eine Weisheitskugel unter die nach Erkenntnis strebenden Jünger werfen, damit sie in heiligem Eifer suchen, auf welchem Grund die Kugel festen Stand finden und nicht mehr weiterrollen werde? Wer die Mühe nicht scheut (es erfordert ziemliche Denkarbeit), der greife zu dem Buch und suche selbst eine Antwort herauszufinden auf diese und andere Fragen.

Die Frage: Kann der Kapitalismus weiterleben? wird von Schumpeter mit einem überzeugten Nein beantwortet, und er fusst dabei auf einem sehr gründlichen Beweisverfahren. Er untersucht hierauf ebenso eingehend die Möglichkeit des Funktionierens einer sozialistischen Ordnung, und zwar mit positivem Ergebnis. Er begeht aber hier einen schweren Fehler, indem er den Sozialismus viel zu eng definiert als zentralistisch organisierte Planwirtschaft, womit er alle dezentralisierten, föderativen Lösungsmöglichkeiten, wie Gildensozialismus, genossenschaftliches System, ausschliesst — zur grossen Freude seines theoretischen Gegenspielers Röpke. Dadurch ist die Erörterung des dritten Hauptproblems — das Verhältnis von Sozialismus und Demokratie — von vornherein viel zu sehr eingeengt. Die Schlussfolgerung ist sehr unsicher, und das ist denn auch der schwächste Teil des Buches. Der Autor scheint ebensowenig wie ein Röpke oder Hayek den Sinn und das Spielen der Demokratie richtig zu begreifen und kann daher auch für die Wirtschaftsdemokratie keine gangbaren Lösungen aufzeigen. M. W.

«Schweizerisches Kaufmännisches Zentralblatt». * Zum 50-jährigen Bestehen des «Schweizerischen Kaufmännischen Zentralblattes» erscheint dieses verbreitete Sprachrohr der kaufmännischen Angestelltenschaft, 36 Seiten stark und reich bebildert, als Sondernummer.

Wer sich leichtfasslich und aufschlussreich in die Angestelltenbewegung der Schweiz in den letzten 50 Jahren einen Einblick verschaffen möchte, für den kommt diese Sondernummer wie gewünscht.

Die Bewegung im Ausland

Deutschland. *Erlaubnis zum Verkauf an Nichtmitglieder.* In den vergangenen Monaten war — wie in der «Konsumgenossenschaftlichen Rundschau», Hamburg, mitgeteilt wird — in den Beratungen des Wirtschaftsrates die Frage des Verkaufs an Nichtmitglieder durch die Konsumgenossenschaften auf der Tagesordnung. Diesen Beratungen lag ein Antrag des Abgeordneten G. Dahrendorf zugrunde. Der beantragte Gesetzesentwurf, der nur einen Paragraphen umfasst, hat folgenden Wortlaut:

«Die §§ 8, Abs. 4, 31, 152 und 153 des Gesetzes betr. die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 20. Mai 1898 — RGBl I S. 810 — werden aufgehoben.»

Die Bestimmung des § 8, Abs. 4, lautet:

«Konsumvereine dürfen im regelmässigen Geschäftsverkehr Ware nur an ihre Mitglieder oder deren Vertreter verkaufen.»

Staatsrechtliche Bedenken, ob der Wirtschaftsrat das Recht habe, ein Reichsgesetz, das für alle Zonen gelte, durch Beschluss zu ändern, führten zu einer Aenderung der Anträge wie folgt:

«Der § 8, Abs. 4, Satz 1 des Gesetzes betr. die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 20. Mai 1898 — RGBl I S. 810 — wird bis zum 1. Januar 1952 in der britischen und amerikanischen Besatzungszone nicht in Anwendung gebracht.»

In der Plenarsitzung des Wirtschaftsrates vom 3. Oktober 1947 wies Herr Abgeordneter Schlack auf den Ausnahmecharakter des Abs. 4 des § 8 des Genossenschaftsgesetzes hin. Weiter gab er die einstimmige Erklärung des Ausschusses für Ernährung und Landwirtschaft bekannt, dass die Begrenzung des Gesetzesentwurfes auf den 1. Januar 1952 nicht bedeuten soll, dass der alte Ausnahmezustand an diesem Datum wieder in Kraft treten soll, sondern, dass dann durch eine Neufassung des Genossenschaftsgesetzes die *Ausnahmebestimmung endgültig fallen* soll. Ausnahmegesetze müssten endgültig vorbei sein. Er gab weiter die Erklärung des Ausschusses für Ernährung und Landwirtschaft bekannt, dass steuerliche Bevorzugungen der Konsumgenossenschaften von dem Ausschuss und auch von dem Antragsteller nicht gefordert wurden. Die Wettbewerbsbedingungen sollen für alle gleich sein.

Der Abgeordnete Dahrendorf stellte fest, dass der Gesetzesentwurf die Aufhebung eines jahrzehntelangen Unrechts gegenüber den Genossenschaften der breiten Schichten bedeute. Eine steuerliche Bevorzugung der Konsumgenossenschaften sei von diesen weder in der Vergangenheit noch in der Gegenwart gefordert worden. Bei der jetzt folgenden Abstimmung wurde das Gesetz von allen gegen vier Stimmen angenommen.

Norwegen. *Der Verband norwegischer Konsumvereine setzt eine Radiofabrik in Betrieb.* Vor kurzem setzte der Verband norwegischer Konsumvereine eine Radiofabrik, wohl die erste genossenschaftliche Fabrik, die Radioapparate herstellt, überhaupt, in Betrieb. Die Fabrikation erfolgt im geräumigen Gebäude der Margarinefabrik des Verbandes, und die Fabrikate tragen die Bezeichnung «Prior». h.

Aus unserer Bewegung

Grabs. *Aus dem Jahresbericht.* Der Jahresumsatz stieg von Fr. 925 800.— um Fr. 136 540.— oder 14.75% auf Fr. 1 062 350.—. Die Mitgliederzahl stieg um 25 auf 1115. An Rückvergütung wurden Fr. 86 000.— oder 10% ausbezahlt. Die durchschnittliche Konsumation pro Mitglied beträgt Fr. 950.—. Aus der *Bilanz* (Totalbetrag Fr. 382 300.—): *Aktiven:* Warenvorräte Fr. 99 600.—, Kontokorrent Kreditanstalt Grabs Fr. 65 300.—, Obligationen Fr. 60 000.—, Anteilscheine Fr. 27 650.—, Depositen Fr. 55 000.—, Immobilien Fr. 60 000.—. *Passiven:* Reservefonds Fr. 198 500.—, Dispositionsfonds Fr. 60 000.—, Kreditorenkonto Fr. 26 600.—, Kundenrabattkonto Fr. 51 000.—, Nettoüberschuss Fr. 46 200.—.

Huttwil. (Korr.) *Generalversammlung.* In flottem Tempo wickelte sich die ziemlich umfangreiche Traktandenliste ab, wobei der bisherige Vorstand mit Fritz Gerber, Werkführer, als Präsident bis zum Jahre 1949 bestätigt wurde. Die Schlussbilanz zeigt ein befriedigendes Bild. Der Betriebsüberschuss in der Höhe von 65 920 Franken gestattet eine Rückvergütung von sieben Prozent. Der Verwaltungsrat wurde von der Versammlung die Kompetenz erteilt, Projekte für ein neues Lagerhaus berechnen zu lassen. — Herr Fritz Senn von der Propaganda-Abteilung des ACV beider Basel war zu einem Referat über «Aktuelle genossenschaftliche Tagesfragen» eingeladen. Der Referent wies u. a. auf die Bedeutung der Rückvergütung, der Mitgliedergewinnung und der Förderung der Eigenproduktion hin.

Zum Schlusse dankte der Präsident speziell Herrn Verwalter Steiner für seine grosse Arbeit.

Schafisheim (Aarg.). *Tonfilmabend.* (Korr.) Der Konsumverein Schafisheim veranstaltete in der geräumigen Turnhalle einen Tonfilmabend, welcher in schlichter und dafür um so eindrücklicherer Weise durchgeführt wurde.

Präsident Hausmann hiess die ansehnliche Schar von Zuschauern mit sympathischen Worten willkommen; dann gab er das «Wort» dem ebenfalls erschienenen Männerchor, welcher die Vorführung mit zwei flott vorgetragenen Liedern eröffnete.

Herr Haefeli von der Propaganda-Abteilung des V. S. K. zeigte hierauf die Filme «Herr Widerspruch überzeugt» und «Die Weber von Rochdale». Dieser Film wurde von Herrn Haefeli in einem prägnanten, leichtverständlichen Kurzvortrag eingeführt.

In der Krötengasse in Rochdale, in einem lichtlosen, grauen Winkel, wurde der erste Konsumladen unter denkbar primitivsten Verhältnissen eröffnet — mächtige Warenlager, hohe, freundliche Verkaufsmagazine, Fabriken und Banken bilden heute den Kernpunkt der Genossenschaftsbewegung — und doch mussten die ehrfurchtgebietenden Gestalten der «Redlichen Pioniere», in unser heutiges Zeitalter blickend, ausrufen: *«Unser Werk ist noch nicht vollendet!»*

Und wirklich: Noch leben wir nicht in Sicherheit und Frieden, noch herrschen nicht überall gesunde, ausreichende Arbeits- und Lohnverhältnisse, noch hat nicht jeder Arbeitende

sein «kleines Plätzchen an der Sonne». Je mehr aber der einzelne mithilft am hohen Werk der gegenseitigen Hilfeleistung, je mehr er die Genossenschaft als «Internationale des guten Willens» durch seinen persönlichen Einsatz, durch vermehrte Käufe im eigenen Laden unterstützt, um so näher bringt er das hochgesteckte Ziel der «Redlichen Pioniere» — für das hundert Jahre nicht ausreichten — seiner endlichen Verwirklichung!

Oensingen. (Korr.) *50 Jahre Konsumgenossenschaft.* An der ordentlichen Generalversammlung konnte der Präsident über 300 Mitglieder begrüssen. Herr Verwalter *Wallimann* gab einen Ueberblick über die Entwicklung der Genossenschaft. Im Jahre 1897 übernahm die Genossenschaft vom damaligen Konsumverein (AG) ihren sich im Schulhaus befindenden Laden. Der Umsatz betrug im ersten Jahr Fr. 29 900.—. Mit dem Steigen des Umsatzes machte sich auch der Raummangel bemerkbar. Aus diesem Grunde wurde beschlossen, ein eigenes Gebäude zu erstellen. Im Jahre 1910 konnte der neue Laden bezogen werden. Der Umsatz stieg bis zum Jahre 1920 auf Fr. 280 000.—. Einem Wunsche der Genossenschafter im Oberdorf entsprechend wurde im Jahre 1919 daselbst eine Liegenschaft erworben und eine Filiale eröffnet. 1932 wurde beschlossen, im Bahnhofquartier (Stampfeli) einen Neubau zu erstellen. Im Jahre 1933 wurde auch in Kestenholz eine Filiale eröffnet, welche 1941 der neugegründeten Konsumgenossenschaft Kestenholz abgetreten wurde.

Geschäftsjahr 1946/1947. Der Warenumsatz stieg von Fr. 570 600.— im Vorjahr auf Fr. 629 000.— im Rechnungsjahr. Der Warenbezug pro Mitglied beträgt im Durchschnitt Fr. 1216.—.

Die *Bilanz* (Gesamtsumme Fr. 263 400.—) weist u. a. folgende Posten auf: *Aktiven:* Kontokorrent Fr. 27 400.—, Waren Fr. 109 500.—, Liegenschaften Fr. 112 500.—; *Passiven:* Depositen Fr. 79 000.—, 6 ½ % Rabatt Fr. 33 200.—, Hypotheken Fr. 53 000.—, Reservefonds Fr. 81 700.—, Betriebsüberschuss und diverse andere Posten 16 400.—.

Der Ueberschuss wird u. a. wie folgt verwendet: Rückvergütung ohne Rabatt Fr. 7700.—, Zuwendung an Reservefonds Fr. 3200.—, Sozialfürsorge Fr. 600.—.

Zur Feier des 50jährigen Bestehens der Genossenschaft wurde den Mitgliedern ein Imbiss verabfolgt. Bei Gesang und Vorträgen verfloss die Zeit allzuschnell.

Sirnach. (Korr.) Die Generalversammlung erfreute sich eines guten Besuches, waren doch zirka 100 Mitglieder anwesend, denen allen der Vorsitzende, Herr *A. Greuter*, ein herzliches «Willkommen» entbot. Der Umsatz verzeichnet eine Vermehrung von 5.35 % und beträgt Fr. 124 700.—. Die Treue des Vereins zum V. S. K. dokumentiert sich in folgenden Zahlen: Der Warenbezug beim Verband betrug 98.22 %.

Der Nettoüberschuss von Fr. 5708.— erlaubt die Ausrichtung von 3 % Rückvergütung zu den bereits bezahlten 5 % Rabatt. Dadurch aber, dass die Warenumsatzsteuer mit der Ware gestempelt wird (Fr. 2781.—) und eine Anzahl Artikel, worunter das Brot, verbilligt bezogen werden, erhöht sich die Rückvergütung effektiv auf 9.82 %. — Die Versammlung genehmigte vor allem folgende Verteilung des Ueberschusses: 3 % Rückvergütung Fr. 3000.—, Einlage in den Reservefonds Fr. 600.—, Zuweisung in den Baufonds Fr. 2000.—.

Ein ernstes Wort sprach der Vorsitzende noch gegen das Borgunwesen. Einstimmig beschloss die Versammlung die Einführung des Studienzirkels. Hoffentlich hilft derselbe mit zur Hebung des genossenschaftlichen Geistes.

Im zweiten Teile folgte der Film: «Die Weber von Rochdale». Unser Dank geht an die leitenden Organe mit dem stillen Wunsche, die Energie der Weber von Rochdale möge sich in unseren Reihen mehr ausbreiten.

Versammlungskalender

Sonntag, den 7. Dezember

Kreis VII: Extra-Konferenz in Zürich, Sitzungssaal des St. Annahofes, vormittags 9 Uhr.

Zentralverwaltung des V. S. K.

Herr Leo Marti, Adjunkt in der Abteilung Käse, kann am 2. Dezember 1947 auf eine 40jährige Tätigkeit im V. S. K. zurückblicken. Wir gratulieren und danken dem Jubilar für seine Mitarbeit.

Arbeitsmarkt

Angebot

Depothalterpaar wünscht sich auf Frühjahr 1948 zu verändern. Versiert in Lebensmittel, Manufaktur- und Schuhwaren sowie Haushaltartikel. Kaution kann geleistet werden. Offerten unter Chiffre S. W. 176 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Junger, strebsamer **Kaufmann**, mit Handelsdiplom der Kantonsschule Zürich und Praxis, guten Kenntnissen des Genossenschaftswesens, sucht entwicklungsfähige Stelle, möglichst selbständige Arbeit, in Konsumgenossenschaft (Verwaltung) der Zentral- oder Nordostschweiz. Eintritt Januar oder später. Offerten unter Chiffre G. Z. 177 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Junges, tüchtiges, branchenkundiges **Ehepaar** (Lebensmittelbranche) sucht auf Jahreswechsel Uebernahme einer Konsumfiliale. Jede gewünschte Kaution kann geleistet werden. Offerten sind zu richten unter Chiffre M. B. 178 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Tüchtiger, in allen Fächern versierter **Oberbäcker-Konditor** wünscht sich auf Frühjahr 1948 zu verändern. Gute Zeugnisse vorhanden. Offerten mit Lohnangaben erbeten unter Chiffre O. R. 179 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

INHALT:

	Seite
Konsumgenossenschaft und Arbeiterproduktivgenossenschaft als Faktoren des gesamtgenossenschaftlichen Aufbaus	737
Die Jugend für die Genossenschaft zu gewinnen	738
Der Internationale Gewerbekongress	739
Stellungnahme des Bundesrates zur Bundesfinanzreform	739
Genossenschaftliche Selbstbedienungsläden in Schweden	740
«Unser Glück und Unglück hängt von unseren menschlichen Beziehungen ab»	742
Nach dem neuen Milchpreis-Entscheid des Bundesrates	743
Kurze Nachrichten	743
«Die direkte Besteuerung der Konsumgenossenschaften nach schweizerischem Recht»	744
Herbstkonferenz des Kreises III b	745
Herbstkonferenz des Kreises V	746
«Wie kann der Umsatz erhöht werden ohne Beeinträchtigung des Lohngefüges?»	746
Wir sind in der Oelmühle	747
Wie kann in unseren Genossenschaften das Gleichgewicht zwischen Ertrag und Unkosten erhalten werden?	748
Gewinnendes Ueberzeugen	748
Festtagsmenus für Weihnachten und Neujahr	749
Vernunft wird Unsinn...	749
Stark erhöhte Umsätze in Obst und Gemüse	749
Die Seite der Ehemaligen	750
Bibliographie	751
Die Bewegung im Ausland	751
Aus unserer Bewegung	751
Versammlungskalender	752
Zentralverwaltung des V. S. K.	752
Arbeitsmarkt	752

WO ISST MAN GUT IN BASEL?